MÉTIERS DE L'IA

Forward deployed engineer : l'ingénieur détaché chez le client



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

La question telle qu'on la pose

Vous avez croisé l'intitulé dans une offre d'emploi, dans un message d'éditeur ou sur LinkedIn : « forward deployed engineer », souvent abrégé FDE. Vous voulez savoir ce que c'est, et si cela vous concerne.

La réponse tient en une phrase. Un forward deployed engineer est un ingénieur logiciel détaché chez le client : il travaille sur place, ou à distance dans les équipes du client, pour adapter le produit de son employeur aux besoins réels de cette entreprise. L'anglais dit « déployé en avant », comme on avance des troupes sur le terrain. En français, « ingénieur détaché chez le client » rend l'idée sans image militaire.

Cette page répond à deux lecteurs. Si vous envisagez ce métier, elle dit ce qu'on y fait, ce qu'il faut savoir et ce que montrent les offres publiées. Si vous dirigez une entreprise et qu'un éditeur vous propose « un FDE », elle dit ce que vous devez préparer et ce qu'il faut exiger par écrit.

Nous pensons qu'il faut lire ce métier par la place qu'il occupe entre un éditeur et son client. Les pages en français traduisent l'intitulé ; elles ne disent pas ce que le client y met.

Ce que fait un forward deployed engineer

Les missions

Palantir, l'entreprise où le rôle s'est popularisé, l'appelle « Delta » dans un billet de blog qui le distingue de l'ingénieur « Dev », celui qui construit le produit. Le Delta, écrit l'éditeur, relève du développement commercial et sa mission consiste à obtenir des résultats techniques pour les clients [S1]. Le même billet le décrit comme celui qui installe et adapte les plateformes de l'éditeur pour résoudre de vrais problèmes d'entreprise [S2]. C'est la définition de l'employeur lui-même. Elle ne mesure pas ce que le client en retire [S2].

Concrètement, la mission suit cinq temps, sur un cycle qui dure de quelques semaines à plusieurs mois :

- Comprendre le problème du client, avec ses équipes, sur ses propres documents et ses propres données.
- Brancher le produit sur les systèmes existants : bases de données, logiciel de gestion, messagerie, fichiers.
- Construire vite un prototype, c'est-à-dire un premier outil qui tourne sur un cas réel, même imparfait.
- Le faire passer en production, ce qui veut dire qu'il sert chaque jour, avec des droits d'accès, un suivi et des utilisateurs formés.
- Remonter à l'éditeur ce qui manque au produit, pour que ses équipes le corrigent.

Le dernier point distingue le FDE d'un simple intégrateur. Il sert deux maîtres : le client, dont il règle le problème, et l'éditeur, dont il fait évoluer le produit.

Une semaine type

Nous n'avons pas de source chiffrée sur le déroulé d'une semaine : les pages lues décrivent des missions, pas des emplois du temps. Ce qui suit est une reconstitution à partir de ces missions, à lire comme telle.

Cas construit : un éditeur d'IA envoie un FDE chez un négociant en matériaux de 80 personnes, qui veut classer automatiquement ses devis et ses bons de livraison. Le lundi, il suit le service administratif pour voir comment les documents arrivent. Le mardi, il demande l'accès à la messagerie partagée et à un extrait du logiciel de gestion. Le mercredi et le jeudi, il écrit un premier outil qui lit les documents et propose un classement. Le vendredi, il le montre à deux salariés, note leurs corrections et prépare la semaine suivante.

Les livrables

Un FDE laisse des choses vérifiables : un outil qui tourne chez le client, une documentation, une liste de cas traités et de cas ratés, une passation à un référent interne, une note à l'éditeur sur les manques du produit.

D'où vient le rôle

Fortune rattache l'essor du FDE au modèle que Palantir pratique depuis longtemps : des employés techniques qui travaillent au plus près des clients pour installer des logiciels sur le terrain [S3]. Le journal parle d'un cadrage de presse, pas d'une chronologie établie [S3]. Nous ne donnons donc ni date de naissance du rôle, ni nom de son inventeur : aucune source lue ne les fournit.

Ce que les sources montrent, c'est la diffusion récente. Selon le Financial Times, relayé par Fast Company, les offres de FDE ont progressé de plus de 800 % entre le début de 2025 et septembre 2025, OpenAI et Anthropic figurant parmi les recruteurs [S4]. Chiffre de seconde

main, marché américain, point de départ probablement faible : il dit une direction, pas un volume [S4].

Pourquoi les éditeurs d'IA ont-ils repris le modèle ? Notre lecture, qui est une hypothèse : un logiciel d'IA se branche sur des documents et des habitudes de travail propres à chaque entreprise. Un assistant qui lit vos contrats ou vos factures ne marche pas « sorti de la boîte » comme un tableur. Quelqu'un doit l'ajuster sur place. Les éditeurs ont fait de cet ajustement un métier à part entière.

FDE, consultant IA, ingénieur IA, solutions engineer

Quatre intitulés se ressemblent et recouvrent des postes différents. Aucune source lue ne les compare ; la grille qui suit est notre lecture, à vérifier offre par offre, car les employeurs emploient les mots à leur manière. Sia Partners, un cabinet de conseil, décrit d'ailleurs son FDE comme un ingénieur de terrain, champion de l'adoption de l'IA [S7]. Ce périmètre n'est pas celui de Palantir, ce qui prouve que l'intitulé n'est pas stabilisé [S7].

Intitulé	Qui l'emploie	Ce qu'il fait	Ce qu'il livre
Forward deployed engineer	Un éditeur de logiciel (ou un cabinet)	Adapte le produit de l'éditeur chez un client, sur place, et remonte les manques	Un outil en production chez le client
Consultant IA	Un cabinet ou un indépendant	Cadre le besoin, conseille, parfois réalise ; n'est pas lié à un produit	Un diagnostic, un plan, parfois un prototype
Ingénieur IA	Une entreprise ou un éditeur	Construit et maintient des systèmes d'IA, souvent depuis ses locaux	Un système, du code, des modèles
Solutions engineer	Un éditeur	Démontre le produit avant l'achat et répond aux questions techniques	Une démonstration, un chiffrage, un avis technique

Deux différences méritent d'être dites tout haut. Le consultant est neutre par construction, du moins quand il ne revend pas de licences : il peut vous dire que l'outil ne convient pas. Le FDE travaille pour l'éditeur et défend un produit. Il connaît ce produit à fond, mais son intérêt est que cela marche avec ce produit-là. Pour le métier voisin, voyez le métier d'ingénieur IA

(ia.consulting/fr/metiers-ia/ingenieur-ia/), qui construit des systèmes plutôt qu'il n'adapte un produit existant. Pour la vente en amont, le solutions engineer intervient avant le contrat, le FDE après.

Pour un cabinet ou un indépendant qui vous conseille sans produit à vendre, voyez le consultant IA, autre façon d'être accompagné (ia.consulting/fr/metiers-ia/consultant-ia/).

Compétences et formation

Nous n'avons pas de source sur les diplômes demandés en France pour ce poste. Les deux offres lues donnent des indications d'ensemble, pas un barème. Voici ce qu'elles permettent de dire.

L'offre d'Anthropic à Paris décrit un FDE qui s'intègre directement chez les clients les plus stratégiques de l'éditeur [S6]. Celle de Sia Partners le décrit comme un ingénieur de terrain, qui ne se contente pas de livrer un outil technique et s'assure de son adoption [S7]. Les deux disent la même chose sous des mots différents : le poste demande du code et du contact.

- Du code : savoir écrire un programme, relier des systèmes entre eux, manipuler des données, tester ce qu'on livre.
- Du contact : écouter un directeur administratif, comprendre un métier qu'on ne connaît pas, dire non à une demande hors périmètre.
- De la méthode : cadrer un problème avant de coder, documenter, laisser un outil que d'autres sauront utiliser.
- De la résistance : le FDE passe sa semaine chez des gens qui n'ont pas demandé sa venue.

Nous ne savons pas quelle formation les employeurs exigent, ni s'ils acceptent des profils reconvertis. Si vous venez d'un autre métier, montrez un projet réel, utilisé par d'autres que vous. Un projet qui n'a jamais servi à personne pèse peu.

Marché et rémunération

Sur le marché américain, la photographie est nette mais fragile. D'après des données Lightcast rapportées par Fortune, les offres de FDE ont dépassé de plus de 1 000 % leur niveau de l'an précédent entre janvier et août 2026, et le salaire annoncé médian dépassait 188 000 dollars [S5]. Deux réserves : ce sont des salaires annoncés, pas versés, et la hausse part d'un très petit nombre d'offres [S5].

En France, nous n'avons ni effectif, ni salaire moyen. Ce que l'on peut citer, c'est une offre : Anthropic recrute à Paris un FDE et publie une fourchette de 205 000 à 220 000 euros [S6]. C'est une offre publique, consultée en octobre 2026, pour une entreprise américaine très en vue. Elle ne dit rien de ce que paie un cabinet français ou une PME. N'en tirez pas une moyenne.

Pour le candidat, ces chiffres décrivent le haut du marché d'un secteur récent. Pour le dirigeant, ils laissent penser qu'un FDE coûte cher à son employeur, et que ce coût se retrouve dans ce que vous payez.

Ce que les autres pages ne disent pas

Les pages en tête des résultats sont des offres d'emploi, des fils de discussion et des articles en anglais. Il leur manque quatre éléments.

Aucune ne présente le métier du côté du client. Aucune ne compare le FDE au consultant, à l'ingénieur IA et au solutions engineer dans une même grille. Les chiffres de rémunération sont américains. Enfin, aucune ne dit ce que l'entreprise qui reçoit un FDE doit préparer, ni ce que le contrat devrait prévoir.

Cette page comble une partie du vide. Elle n'a pas de données sur la qualité réelle des FDE en poste.

Pour le dirigeant : recruter, louer ou former

Un FDE n'est pas un poste que vous recrutez. C'est un ingénieur que vous recevez de votre fournisseur. Trois cas se présentent, et le premier est le plus courant.

- Recevoir : votre éditeur d'IA vous envoie un FDE, parfois inclus dans le prix, parfois facturé en plus. Vous « louez » son temps.
- Louer ailleurs : un cabinet ou une agence vous propose un profil comparable, détaché chez vous pour la durée d'un projet. Pour situer ce que vend une agence, voyez ce qu'une agence IA vend (ia.consulting/fr/metiers-ia/agence-ia/).
- Former en interne : un salarié qui connaît vos documents et vos clients devient le référent de l'outil, avec l'appui de l'éditeur. Pour cette voie, former les salariés (ia.consulting/fr/ia-pme/equipes-controle/formation-equipes/) détaille la démarche.

Recruter un FDE à demeure ne se justifie, à notre avis, que pour une entreprise qui construit elle-même des outils d'IA à grande échelle. Pour une PME, c'est rarement le cas.

Ce que vous devez préparer

Un FDE est aussi bon que ce que vous lui donnez à voir. Avant son arrivée, prévoyez :

1. Un référent interne, qui connaît le métier et dispose de quelques heures par semaine. Sans lui, l'ingénieur devine.
2. Des accès : messagerie, dossiers, logiciel de gestion, avec des droits limités et un compte nominatif, pas un mot de passe partagé.
3. Des données représentatives, y compris les cas pénibles. Un outil testé sur vos dix dossiers les plus propres échouera sur les autres.

4. Un cas d'usage unique et mesurable au départ, par exemple le temps passé à classer les devis.

Combien d'heures de votre équipe ? Nous n'avons pas de chiffre sourcé. Demandez au fournisseur une estimation écrite par semaine, puis comparez avec ce que vous pouvez réellement libérer.

Ce qu'il faut écrire dans le contrat

Exigez un FDE de votre fournisseur seulement si le contrat dit ce qu'il fait. Vérifiez au moins :

- La durée de présence et le nombre de jours, sur site et à distance.
- Les livrables, un par un : outil en production, documentation, formation du référent.
- Le sort de vos données : où elles sont traitées, qui y accède, ce qui en reste à la fin.
- Ce qui se passe après le départ : maintenance, mises à jour, prix, personne à appeler.
- La clause de sortie, c'est-à-dire ce que vous gardez si vous arrêtez.
- Qui est propriétaire de ce que l'ingénieur développe pour vous.

Pour le choix du prestataire et la grille de comparaison, voyez choisir un expert, un consultant ou une agence (ia.consulting/fr/ia-pme/budget-choix/choisir-consultant/).

Le coût en temps et en argent

Aucune source lue ne donne le tarif d'un FDE facturé à un client français. Nous ne publions donc aucun montant. Voici ce qu'il faut chiffrer avant de signer : les jours facturés par l'éditeur, les heures de votre référent, les licences du logiciel, la maintenance après la mission. Placez le total dans votre enveloppe globale ; le budget d'un projet IA (ia.consulting/fr/ia-pme/budget-choix/) en donne le cadre.

Le risque principal est le suivant : le FDE installe un outil qui ne vit que par sa présence. Quand il part, plus personne ne sait le faire marcher. La parade est dans le contrat (passation écrite) et dans votre organisation (un référent désigné dès le premier jour).

Questions fréquentes

Un forward deployed engineer est-il un consultant ? Non, au sens usuel. Le consultant vous conseille sans être lié à un produit. Le FDE représente un éditeur et adapte son logiciel chez vous. La frontière reste floue, puisque des cabinets comme Sia Partners emploient eux aussi l'intitulé [S7].

Combien gagne un forward deployed engineer ? Aux États-Unis, le salaire annoncé médian dépasse 188 000 dollars [S5]. En France, nous n'avons pas de moyenne ; une offre parisienne publie une fourchette de 205 000 à 220 000 euros [S6]. Ce sont des chiffres d'annonce, pas de salaires versés.

Quelle différence avec un solutions engineer ? Le solutions engineer intervient avant l'achat, pour démontrer le produit et chiffrer. Le FDE intervient après la signature, pour faire tourner le produit chez le client. C'est notre lecture : vérifiez-la sur chaque offre.

Qui recrute des FDE ? Des éditeurs d'IA, dont OpenAI et Anthropic aux États-Unis [S4], et à Paris Anthropic [S6]. En France, des cabinets comme Sia Partners [S7].

Faut-il exiger un FDE de son fournisseur d'IA ? Pas par principe. Exigez-le si votre cas demande de brancher l'outil sur vos données et vos logiciels. Pour un outil simple, utilisé tel quel, c'est un coût sans objet.

La question suivante

Si un ingénieur de l'éditeur ne vous convient pas, parce qu'il défend son produit, et que vous cherchez un avis indépendant, la question devient : que fait un consultant IA, et quand le choisir ? Le consultant IA, autre façon d'être accompagné (ia.consulting/fr/metiers-ia/consultant-ia/) répond. Pour situer tous ces intitulés les uns par rapport aux autres, la carte des métiers de l'IA (ia.consulting/fr/metiers-ia/) en donne la vue d'ensemble.

Sources

- **S1** · Palantir (blog officiel), « Dev versus Delta », 2019-04. https://blog.palantir.com/dev-versus-delta-demystifying-engineering-roles-at-palantir-ad44c2a6e87 (https://blog.palantir.com/dev-versus-delta-demystifying-engineering-roles-at-palantir-ad44c2a6e87)
- **S2** · Palantir (blog officiel), « Dev versus Delta », 2019-04. https://blog.palantir.com/dev-versus-delta-demystifying-engineering-roles-at-palantir-ad44c2a6e87 (https://blog.palantir.com/dev-versus-delta-demystifying-engineering-roles-at-palantir-ad44c2a6e87)
- **S3** · Fortune, forward deployed engineers et modèle Palantir, 2026-09. https://www.fortune.com/2026/09/03/forward-deployed-engineers-fast-growing-six-figure-silicon-valley-job-integrate-ai-with-customers-tech-careers-palantir/ (https://www.fortune.com/2026/09/03/forward-deployed-engineers-fast-growing-six-figure-silicon-valley-job-integrate-ai-with-customers-tech-careers-palantir/)
- **S4** · Fast Company (citant le Financial Times), offres de FDE en hausse de plus de 800 %, 2025-11. https://www.fastcompany.com/91435680/postings-for-this-ai-job-are-up-800 (https://www.fastcompany.com/91435680/postings-for-this-ai-job-are-up-800)
- **S5** · Fortune (données Lightcast, via Dice), offres et salaires annoncés des FDE, 2026-09. https://www.fortune.com/2026/09/03/forward-deployed-engineers-fast-growing-six-figure-silicon-valley-job-integrate-ai-with-customers-tech-careers-palantir/ (https://www.fortune.com/2026/09/03/forward-deployed-engineers-fast-growing-six-figure-silicon-valley-job-integrate-ai-with-customers-tech-careers-palantir/)
- **S6** · Anthropic (offre officielle, Greenhouse), forward deployed engineer à Paris, 2026-10. https://job-boards.greenhouse.io/anthropic/jobs/5121563008 (https://job-boards.greenhouse.io/anthropic/jobs/5121563008)

- **S7** · Sia Partners (page carrières), forward deployed engineer, 2026-10. https://www.sia-partners.com/fr/career/forward-deployed-engineer (https://www.sia-partners.com/fr/career/forward-deployed-engineer)



PUBLIÉ SOUS LA RESPONSABILITÉ DE

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