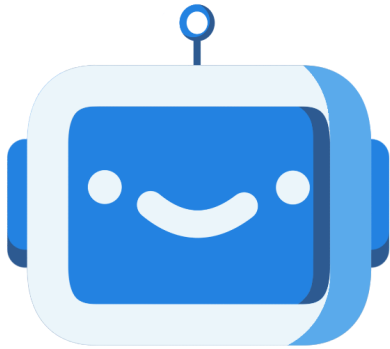
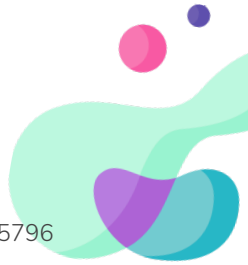
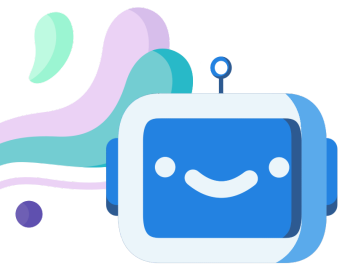




Co-funded by
the European Union



Bots4Business



Package de travail n°2

Études de cas en Irlande

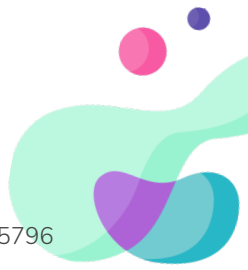
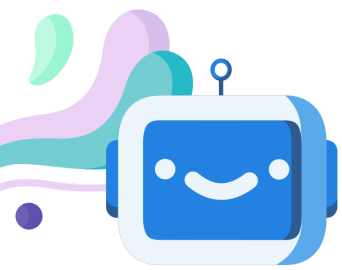
1. Contexte en Irlande

L'adoption de l'intelligence artificielle (IA) prend de l'ampleur parmi les PME irlandaises qui cherchent à améliorer leur efficacité et à prendre des décisions commerciales plus intelligentes. Plus d'un tiers (35 %) des PME irlandaises ont déjà mis en place l'IA, et près de la moitié prévoient de le faire dans l'année à venir. Cette hausse s'inscrit dans une tendance nationale – l'utilisation de l'IA par les entreprises irlandaises a presque doublé, passant de 8 % en 2023 à environ 15 % en 2024. La stratégie gouvernementale vise que 75 % des entreprises utilisent l'IA d'ici 2030, soutenues par des programmes comme le portail Grow Digital et les bons du Local Enterprise Office pour encourager les projets numériques. Les domaines clés d'impact incluent le service client, l'informatique et les ventes, où l'IA est censée gagner du temps et augmenter la productivité ; par exemple, les PME anticipent que l'IA pourrait libérer en moyenne 3,8 heures par semaine de travail administratif, redirigeant collectivement des milliards d'euros vers des activités à plus grande valeur. De manière cruciale, les études montrent un lien clair entre l'adoption de technologies avancées (cloud, IA) et l'amélioration des performances commerciales dans les PME.

Malgré cet optimisme, d'importants défis subsistent. De nombreuses petites entreprises manquent de connaissances ou de ressources en IA – une enquête récente a révélé que le manque de compréhension (26 %) et le coût (23 %) sont les principaux obstacles à la mise en œuvre. Les écarts de compétences sont également préoccupants : plus de 60 % des PME irlandaises citent un manque d'expertise comme un obstacle majeur, ce qui correspond aux rapports selon lesquels un quart des entreprises estiment que leurs employés manquent des compétences numériques nécessaires à leur croissance. Ces obstacles soulignent la nécessité de formation et de soutien, que le gouvernement irlandais et les groupes industriels fournissent activement à travers des ateliers, des pôles d'innovation et le cadre « Here for Good » de la stratégie nationale de l'IA.

Les études de cas suivantes présentent des histoires de réussites concrètes de PME qui ont adopté l'IA en interne. Trois PME irlandaises et une PME allemande illustrent comment une adoption réfléchie de l'IA peut améliorer les processus, la prise de décision et la compétitivité. Chaque exemple met en lumière des leçons transférables – de l'automatisation des tâches routinières à



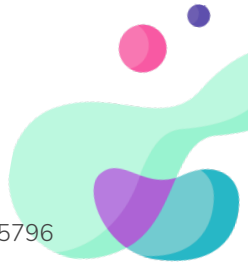
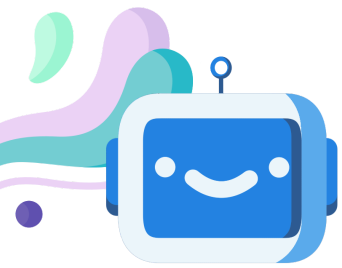


l'optimisation d'opérations complexes – offrant une inspiration aux autres PME qui entament leur parcours en IA

2. Études de cas

PME #1	ÉTUDE DE CAS :	Devis plus intelligents en entretien immobilier		
	Nom de la PME :	Services d'entretien Profix		
	Nombre d'employés :	6	Années d'activité :	16
	Secteur :	Installations		
1. Aperçu et sommaire				
<p>Cette étude de cas décrit comment une petite entreprise irlandaise de maintenance immobilière a exploité l'IA pour automatiser son processus de devis, ce qui a permis un délai et une efficacité plus rapides. L'entreprise y est parvenue en entraînant une IA sur des données historiques de postes, simplifiant une tâche auparavant très laborieuse.</p>				
2. Contexte				
<p>Profix Maintenance Services est une PME basée à Cork, qui assure l'entretien des bâtiments et des installations pour des clients commerciaux. Elle a été fondée en 2007 par un propriétaire ayant très peu de compétences en littératie numérique. Au départ, l'entreprise gérait tout sur papier, mais avec le temps, elle a de plus en plus adopté la technologie pour moderniser ses flux de travail. Ils y sont parvenus sous la direction d'un mentor digital du Local Enterprise Office, qui les a accompagnés tout au long du processus. Les premières étapes comprenaient l'utilisation d'une application mobile de collecte de données pour enregistrer les heures de travail (améliorant la facturation et la planification), une application de prise de notes numérique pour enregistrer les détails du travail sur site, et une plateforme de communication en ligne pour réduire les échanges d'e-mails allers-retours. De plus, ils ont introduit un système de QR code pour les dossiers de sécurité sur site et un</p>				





système de suivi des emplois afin d'améliorer l'efficacité des devis. En 2023, l'entreprise disposait d'une solide base en compétences numériques et d'une culture ouverte à de nouveaux outils, ouvrant la voie à l'intégration de l'IA.

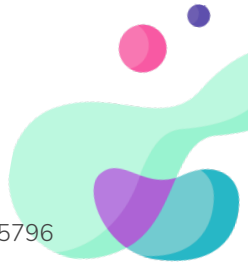
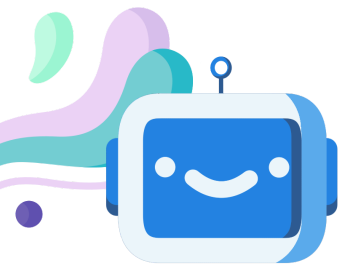
3. Approche et mise en œuvre

L'approche IA de Profix s'est concentrée sur l'automatisation du processus de génération de devis pour les travaux de maintenance, une tâche auparavant répétitive qui consommait beaucoup de temps administratif. L'équipe a rassemblé deux années de descriptions de poste passées, de détails de portée et de devis approuvés comme données de formation. Sous l'aide d'un consultant externe en IA, ils ont affiné un modèle d'apprentissage automatique pour prédire et rédiger des textes de devis pour de nouveaux emplois en fonction de similitudes avec des cas passés. L'IA (un modèle de langage naturel basé sur le cloud) a été intégrée à leurs systèmes existants : lorsqu'une demande de travail est enregistrée, le modèle suggère un préliminaire incluant la portée et les prix. Un manager humain examine et ajuste la citation générée par l'IA avant son approbation. Une fois finalisé, un robot RPA saisit automatiquement le devis dans le système comptable. Cette approche progressive – renforcer le personnel avec des suggestions d'IA et automatiser la saisie des données – a minimisé les perturbations. Profix a d'abord testé le système sur un type de tâche pour valider l'exactitude, puis l'a étendu à toutes les demandes de devis après des résultats positifs. La formation du personnel était essentielle : l'équipe administrative a reçu une formation sur la manière d'interpréter les résultats de l'IA et de fournir des retours pour améliorer le modèle. La mise en œuvre s'est déroulée sur quelques mois et a nécessité un investissement relativement faible, grâce à des services d'IA prêts à l'emploi et à une subvention locale pour l'innovation.

4. Résultats et impact

Le système de devis alimenté par l'IA a apporté des bénéfices immédiats à cette entreprise. Le délai d'exécution des devis est passé de plusieurs jours à un instant quasi instantané – ce qui nécessitait auparavant qu'un manager rédige manuellement chaque devis est désormais préparé en quelques secondes, ne nécessitant que des modifications mineures par un employé humain. Cette rapidité permet aux clients d'obtenir des propositions plus rapidement, améliorant ainsi l'expérience client. En interne, la charge administrative pour les devis a chuté drastiquement ; Profix peut gérer davantage de demandes de tâches sans ajouter de personnel, soutenant la croissance de l'entreprise « sans augmenter les charges administratives ». Les devis sont également plus cohérents dans leur format et en détail, grâce au modèle qui s'est inspiré des meilleures propositions passées de l'entreprise. La





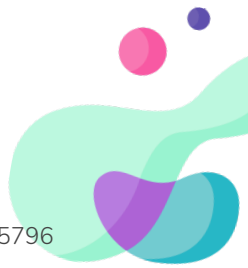
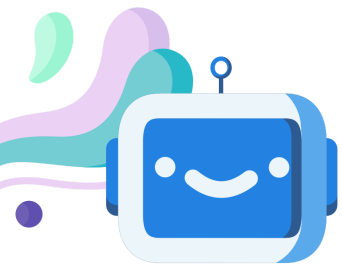
direction rapporte que les suggestions de l'IA sont très précises, nécessitant en moyenne seulement ~10 % d'ajustement manuel. De plus, en libérant le personnel de la paperasse très laborieuse, l'entreprise a réaffecté son temps à l'amélioration de la qualité des services et des relations clients. Un avantage inattendu de ce processus était la rétention des connaissances – le modèle d'IA préserve des années d'expérience en citation, garantissant que des informations précieuses restent accessibles même si un membre du personnel part. Cette augmentation de l'efficacité a également permis d'économiser des coûts (moins d'heures supplémentaires consacrées à l'administration) et de permettre de gérer un volume de travail plus élevé. Dans l'ensemble, le passage progressif de Profix aux outils numériques, culminé par ce projet d'IA, en a fait une entreprise globalement plus efficace. Le chiffre d'affaires a augmenté d'environ 15 % l'année dernière sans augmentation du personnel administratif, et les erreurs de devis ont pratiquement disparu. Cela met en lumière le potentiel transformateur de l'IA même dans un contexte de très petite entreprise.

5. Leçons apprises

Pour Profix, une leçon clé a été l'importance de la transformation numérique par étapes. L'adoption précoce par l'entreprise d'outils numériques de base (capture de données mobiles, notes cloud, automatisation des processus) a jeté les bases de l'IA et a permis à l'équipe de renforcer la confiance technologique peu à peu, sans les submerger. Au lieu d'essayer d'utiliser l'IA dans l'ensemble de l'entreprise immédiatement, ils ont ciblé un domaine – les citations – où l'IA pouvait permettre des gains de temps évidents. Impliquer les employés dans le processus était également extrêmement important. L'équipe administrative a identifié la rédaction répétée de citations comme un bon candidat pour l'automatisation et a joué un rôle pratique dans l'entraînement du modèle avec des données de qualité, ce qui a amélioré les résultats.

L'affaire met également en lumière que l'IA n'a pas besoin d'être complexe – l'utilisation de services d'IA existants et de mentorat (conseil) a permis à une PME autrement non technique de mettre en place une solution efficacement. Profix a répondu aux préoccupations liées à la confidentialité et à la qualité des données en nettoyant les devis passés et en anonymisant les informations clients avant d'entraîner l'IA. Les défis rencontrés comprenaient une certaine méfiance initiale envers les suggestions de l'IA – résolue en gardant une étape de revue humaine pour maintenir la confiance. Au fil du temps, à mesure que l'IA s'est révélée fiable, la confiance a grandi.

Un autre défi était de s'assurer que les résultats de l'IA restent dans le ton et la stratégie de tarification de l'entreprise, ce qui était résolu par des réglages répétitifs et en fournissant plus d'exemples. Profix a également noté que tous les processus ne conviennent pas à l'IA ; certaines tâches étaient mieux laissées à la simple automatisation (RPA) ou au jugement



humain, ils ont donc concentré l'IA là où elle apportait une valeur claire. Le soutien d'experts digitaux externes – via le programme LEO et un consultant en IA – a également été extrêmement important, car il a permis au propriétaire PME de comprendre quelles idées valaient la peine d'être poursuivies et comment les concrétiser avec les bons partenariats.

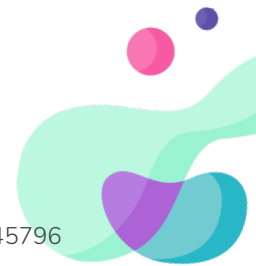
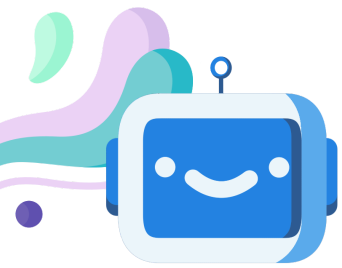
6. Orientations futures

Encouragé par le succès des devis, Profix prévoit d'explorer d'autres applications d'IA. Une étape immédiate consiste à réentraîner périodiquement le modèle avec de nouvelles données afin qu'il reste à jour avec les tendances tarifaires et les types de postes – en fait, l'IA « apprend » à mesure que l'entreprise évolue. L'entreprise envisage également un assistant chatbot sur son site web pour répondre aux demandes courantes des clients (par exemple, la planification, le dépannage basique), ce qui offrira aux clients potentiels des réponses instantanées.

Avec la pression du gouvernement irlandais pour l'adoption numérique par les PME, Profix entend bénéficier de nouvelles subventions ou formations pour continuer à développer la littératie IA du personnel. La vision à long terme est de faire de l'IA un « assistant » invisible à travers les opérations – de la génération automatisée de rapports de sécurité à la planification intelligente des équipes de terrain en fonction de l'urgence et de la localisation de la tâche. En faisant une croissance soignée de ces innovations, Profix vise à conserver son avantage concurrentiel et à gérer la croissance sans augmenter significativement les dépenses. Ce cas démontre qu'une petite entreprise peut utiliser l'IA de manière pratique et progressive pour améliorer son efficacité et la prestation de ses services.

PME #2	ÉTUDE DE CAS :	Visibilité alimentée par l'IA : comment Evercam a transformé la gestion des chantiers		
	Nom de la PME :	Evercam		
	Nombre d'employés :	35+	Années d'activité :	Depuis 2010
	Secteur :	Technologie de la construction		





1. Aperçu et sommaire

Evercam, une entreprise irlandaise de la ConTech, fournit des systèmes de caméras alimentés par IA pour les chantiers. Avec la vision d'améliorer la transparence, la responsabilité et l'efficacité dans le processus de construction, Evercam a intégré l'intelligence artificielle en profondeur dans ses opérations et ses offres de produits. Leur succès dans l'utilisation de l'IA pour détecter les problèmes de sécurité, suivre les matériaux et analyser les retards de projet illustre comment les petites entreprises peuvent impulser la transformation numérique dans les secteurs traditionnels.

2. Contexte

Fondée en 2010 et basée à Dublin, Evercam s'est initialement concentrée sur les systèmes de caméras pour la surveillance générale. Au fil du temps, ils se sont adaptés aux besoins spécifiques du secteur de la construction, en diffusant des vidéos en accéléré et des flux en direct pour documenter l'avancement du chantier. À mesure que la complexité et les exigences de la construction moderne augmentaient, Evercam a identifié l'IA comme un facteur clé pour passer de la surveillance passive à une gestion intelligente et proactive du site.

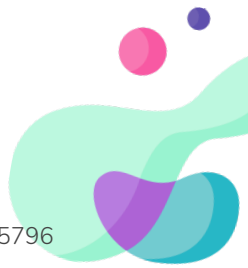
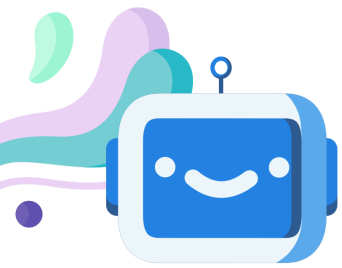
3. Approche et mise en œuvre

Evercam a appliqué des méthodologies agiles pour introduire l'IA de manière incrémentale, alignant chaque itération sur les retours clients et les insights opérationnels. Leur approche comprenait :

- **Intégration de l'IA** : Intégration de modèles de vision par ordinateur et d'apprentissage automatique dans les caméras de site pour identifier les matériaux, suivre les entrées et sorties des véhicules et reconnaître la conformité à la sécurité.
- **Infrastructure cloud** : Exploiter un stockage et un traitement cloud évolutifs pour gérer d'immenses ensembles de données vidéo.
- **Caractéristiques du produit** : Développer des outils comme la « vue à rayons X » et le « Gate Report » pour automatiser l'analyse de l'avancement du site et le suivi logistique.
- **Apprentissage continu** : Alimenter les retours des utilisateurs et des vidéos réelles dans l'entraînement des modèles, améliorant la précision de la détection et la pertinence des fonctionnalités.

4. Résultats et impact





- **Gains de temps** : Les entrepreneurs ont économisé des heures de vérifications manuelles du site grâce à des analyses vidéo automatisées et des rapports.
- **Sécurité renforcée** : la détection par IA a permis de signaler les violations de sécurité en quasi-temps réel.
- **Meilleure responsabilité** : Les parties prenantes du projet ont accès à une trace d'audit vidéo irréfutable, réduisant les litiges et améliorant la transparence.
- **Portée mondiale** : Evercam s'est développée à l'international, avec des clients en Europe, en Asie et dans les Amériques.

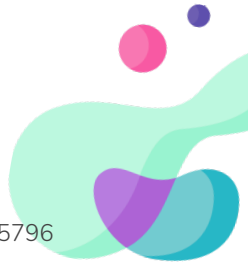
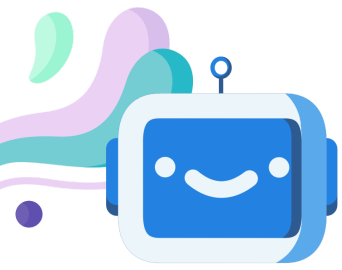
5. Leçons apprises

- **L'IA fonctionne mieux lorsqu'elle résout de vrais problèmes** : Evercam s'est concentrée sur des fonctionnalités d'IA directement liées aux besoins des utilisateurs, comme le suivi des livraisons de camions ou l'identification des dangers, plutôt que de déployer la technologie pour elle-même.
- **La collaboration client est essentielle** : des boucles de rétroaction régulières avec les entreprises de construction ont permis d'affiner les résultats de l'IA et de maintenir l'utilisabilité.
- **L'agilité est une force pour les PME** : les petites équipes peuvent avancer plus rapidement lors des tests de nouvelles technologies, un avantage clé dans les domaines axés sur l'innovation.

6. Orientations futures

Evercam prévoit de :

- **Développer l'utilisation de l'IA** : Introduire des analyses prédictives pour les retards de projet et la gestion des risques.
- **Intégrer avec les systèmes BIM** : combiner les données des caméras avec la modélisation des informations du bâtiment pour améliorer la planification et la coordination.
- **Automatiser les audits de conformité** : utiliser l'IA pour vérifier en temps réel le respect des protocoles de sécurité et des réglementations de construction.



PME #3

ÉTUDE DE CAS :	Intelligence d'investissement alimentée par l'IA : comment Quantmatix transforme la gestion d'actifs pour les professionnels		
Nom de la PME :	Quantmatix		
Nombre d'employés :	10	Années d'activité :	Depuis 2021
Secteur :	Fintech		

1. Aperçu et sommaire

Quantmatix est une PME fintech basée à Dublin proposant une plateforme d'aide à la décision alimentée par l'IA pour les fonds spéculatifs, les family offices et les investisseurs fortunés. L'entreprise utilise l'apprentissage automatique avancé et l'analyse de big data pour fournir des informations de marché en temps réel et des analyses exploitables sur les investissements, les actions à revenu fixe, les changes, les matières premières et la crypto. Quantmatix illustre comment les PME irlandaises peuvent exploiter l'IA en interne pour créer des produits à forte valeur ajoutée et évolutifs qui bouleversent les services financiers traditionnels.

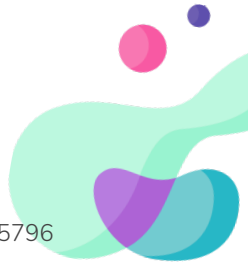
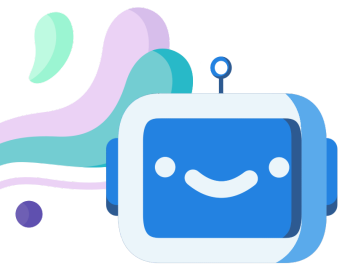
2. Contexte

Fondée en 2021 par les vétérans du secteur Liam Boggan et Paul Chew, Quantmatix est née d'une compréhension approfondie des défis des investisseurs institutionnels en matière de synchronisation des marchés et de gestion de portefeuilles interactifs. Les cofondateurs ont reconnu que les méthodes traditionnelles étaient souvent trop lentes ou subjectives pour rivaliser avec la rapidité et la complexité des marchés financiers modernes. Soutenu par Enterprise Ireland et faisant partie du programme High-Performing Start-Ups (HPSU), Quantmatix a commencé à développer une plateforme SaaS propriétaire pour combler le fossé entre la prise de décision humaine et la précision de l'IA.

3. Approche et mise en œuvre

Quantmatix a adopté une approche axée sur l'IA pour l'analyse financière, intégrant l'apprentissage automatique au cœur de son développement produit :





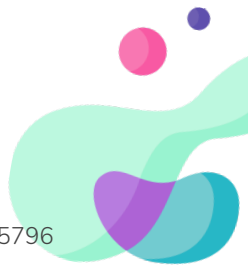
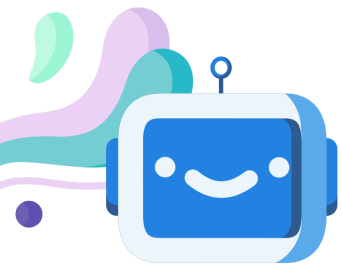
- **Algorithmes propriétaires** : A développé des modèles d'IA qui analysent d'immenses volumes de données de marché pour identifier des signaux d'achat/vente à forte conviction.
- **Conception produit** : Création d'une plateforme SaaS cloud conviviale offrant des analyses thématiques du marché, des scores persistants à évolution lente et des indicateurs prédictifs.
- **Entraînement IA** : Utilisation de données financières historiques et de modèles rétro testés pour optimiser les capacités prédictives de la plateforme.
- **Expansion de l'équipe** : Axée sur l'embauche de talents en IA et data science afin de renforcer leur fonction R&D et de maintenir un avantage concurrentiel.
- **Financement & partenariats** : Levé 2,7 millions d'euros dans le cadre d'un tour d'investissement providentiel sursouscrit (HBAN & Enterprise Ireland), permettant l'affinement des produits et la croissance internationale.

4. Résultats et impact

- **Performance** : La plateforme a soutenu le lancement du QM Star Investment Fund, qui a atteint un taux de victoire de 70 %+ et un rendement annualisé de 23 %, démontrant l'efficacité de ses analyses pilotées par l'IA.
- **Croissance de la clientèle** : A attiré une base d'utilisateurs croissante composée de fonds spéculatifs mondiaux, de family offices et de gestionnaires d'actifs.
- **Différenciation des produits** : Connus sous le nom de « GPS de marché », ce système aide les clients à naviguer dans la volatilité du marché et à prendre des décisions éclairées sur le calendrier, sans fournir de conseils d'investissement réglementés.
- **Soutien stratégique** : A gagné la confiance d'Enterprise Ireland et d'investisseurs privés seniors (par exemple, Kevin O'Byrne, Centrica et David Geraghty, anciennement Meta).

5. Leçons apprises

- **L'IA doit compléter le jugement humain** : Quantmatix a réussi en positionnant l'IA comme un outil d'amélioration des décisions plutôt que comme un substitut des professionnels de l'investissement.
- **Accent sur des cas d'usage concrets** : cibler des points sensibles spécifiques des utilisateurs tels que le timing, l'allocation des actifs et les changements thématiques s'est avéré crucial pour l'adoption du produit.



- **La confiance des investisseurs est essentielle** : Sécuriser rapidement des partenaires d'investissement stratégiques a permis non seulement de financer la croissance, mais aussi de valider la crédibilité de leur approche.

6. Orientations futures

- **Expansion mondiale** : Des plans sont en place pour étendre le marketing et les ventes aux États-Unis, au Moyen-Orient et en Asie.
- **Croissance de l'équipe** : L'entreprise doublera son effectif d'ici la fin de l'année, en se concentrant sur les talents en IA et la réussite des clients.
- **Innovation produit** : Développement supplémentaire de signaux de marché générés par IA en temps réel et de tableaux de bord prédictifs adaptés aux investisseurs institutionnels.
- **Renforcement du conseil d'administration** : Ajout de conseillers de renom pour guider la croissance stratégique et l'entrée sur le marché international.

PME #4

ÉTUDE DE CAS :	Cargonexx : Exploiter l'IA pour optimiser la logistique du fret routier		
Nom de la PME :	Cargonexx		
Nombre d'employés :	50-100	Années d'activité :	Depuis 2016
Secteur :	Logistique		

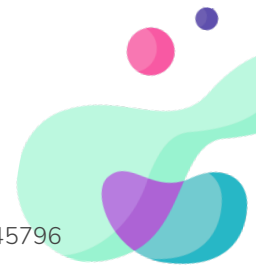
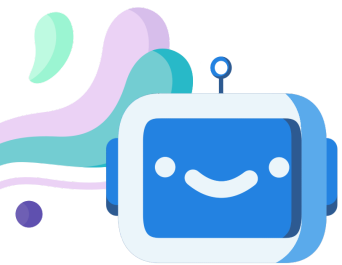
1. Aperçu et sommaire

Cargonexx, basé à Hambourg, en Allemagne, est un transitaire numérique qui utilise l'intelligence artificielle (IA) pour optimiser la logistique du fret routier. En intégrant l'IA dans ses opérations, Cargonexx vise à réduire les trajets de camions vides, à diminuer les émissions de CO₂ et à améliorer l'efficacité globale dans l'industrie du fret.

2. Contexte

L'industrie du fret routier fait souvent face à des défis tels que la planification des itinéraires inefficace et un pourcentage élevé de camions à vide, ce qui entraîne une augmentation des coûts et un impact environnemental. Conscient de ces problèmes, Cargonexx a développé





une plateforme utilisant l'IA pour prédire les prix au comptant et optimiser l'appariement de charge, répondant ainsi aux inefficacités et promouvant des pratiques logistiques durables

3. Approche et mise en œuvre

La stratégie de Cargonexx impliquait :

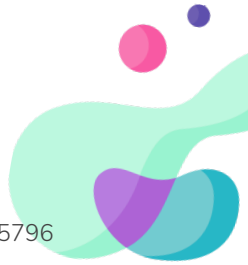
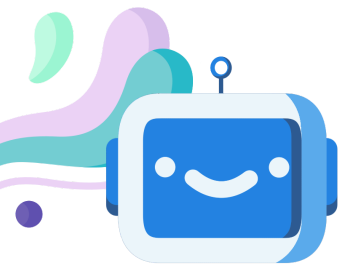
- **Tarification pilotée par l'IA** : Mise en œuvre d'un réseau de neurones artificiel auto-apprenant pour prédire les prix au comptant du marché pour les expéditions individuelles, permettant des tarifs immédiats et précis.
- **Optimisation de la charge** : Utiliser l'IA pour faire correspondre les expéditions avec les camions disponibles, réduisant ainsi le nombre de passages vides et améliorant l'utilisation des actifs.
- **Intégration des données en temps réel** : Intégration de données de circulation en temps réel et de conditions routières pour optimiser les délais de routage et de livraison.
- **Plateforme conviviale** : Développer une interface intuitive qui simplifie le processus de réservation pour les expéditeurs et les transporteurs

4. Résultats et impact

- **Efficacité opérationnelle** : A permis d'obtenir jusqu'à 20 % de réduction des coûts de transport grâce à un routage optimisé et à l'appariement de charges.
- **Avantages environnementaux** : Réduction des émissions de CO₂ d'environ 35 % en minimisant les trajets de camions vides.
- **Expansion du marché** : A construit un réseau de plus de 100 000 camions, étendant ses services à travers l'Allemagne et vers les pays voisins.
- **Reconnaissance dans l'industrie** : A reçu des distinctions telles que le German Digital Prize décerné par McKinsey pour l'innovation en logistique

5. Leçons apprises

- **Intégration de l'IA** : Une utilisation efficace de l'IA nécessite un apprentissage continu et une adaptation aux dynamiques du marché
- **Collaboration** : Le succès dépend de la construction de partenariats solides avec les transporteurs et les expéditeurs afin d'assurer l'adoption de la plateforme.
- **Évolutivité** : Les solutions technologiques évolutives sont essentielles pour étendre les services et pénétrer de nouveaux marchés.



6. Orientations futures

Cargonexx prévoit de :

- **Améliorer les capacités de l'IA** : Développer davantage l'analytique prédictive pour la prévision de la demande et la tarification dynamique.
- **Élargir géographiquement** : Entrer sur de nouveaux marchés européens pour élargir leur portée de service.
- **Intégrer des indicateurs de durabilité** : Fournir aux clients des outils pour mesurer et rendre compte de leur empreinte carbone.
- **Développer de nouveaux services** : Introduire des fonctionnalités telles que des contrôles automatisés de conformité et le suivi en temps réel des expéditions.

L'utilisation innovante de l'IA dans la logistique par Cargonexx démontre le potentiel des PME à accroître l'efficacité et la durabilité dans les industries traditionnelles.

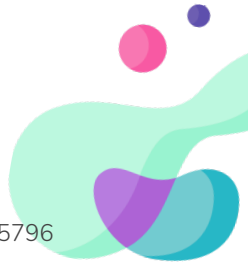
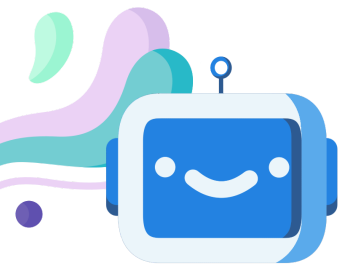
3. Conclusions

Les études de cas Bots4Business démontrent les manières concrètes et diverses dont les PME à travers l'Irlande et l'UE exploitent l'intelligence artificielle pour améliorer l'efficacité, la compétitivité et la prestation des services. Ces exemples, portant sur la maintenance des installations, la technologie de construction, l'analyse financière et la logistique, mettent en lumière une tendance plus large à l'adoption de l'IA chez les PME tournées vers l'avenir répondant aux pressions et opportunités de la numérisation.

Dans le contexte irlandais, l'élan autour de l'adoption de l'IA croît rapidement. Alors qu'un tiers des PME irlandaises ont déjà mis en place l'IA et près de la moitié prévoient de le faire d'ici l'année à venir, beaucoup font face à des obstacles persistants, notamment un manque d'expertise, de financement et de sensibilisation. Cependant, des stratégies nationales, notamment le soutien d'Enterprise Ireland, le mentorat du Local Enterprise Office et des financements ciblés, commencent à combler ces lacunes. Comme l'illustre le cas Profix, même les très petites entreprises avec une maturité numérique modeste peuvent réaliser des améliorations mesurables en appliquant l'IA de manière pratique et progressive.

Les cas d'Evercam et Quantmatix montrent comment les PME technologiques irlandaises adoptent non seulement l'IA, mais l'intègrent au cœur de leurs offres de produits et services. Leur succès révèle que l'IA peut non seulement servir des gains d'efficacité internes, mais aussi créer des





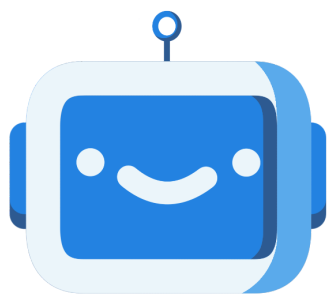
avantages concurrentiels uniques grâce à des solutions clients basées sur les données. Ces entreprises soulignent également l'importance d'une mise en œuvre agile, d'un leadership fort et de boucles de rétroaction sur le marché afin de garantir que les initiatives d'IA correspondent aux besoins des clients et génèrent des rendements durables.

Cargonexx, le cas européen mis en avant, démontre que des défis et opportunités similaires existent à travers l'Europe. En appliquant l'IA pour réduire les trajets de fret vide, Cargonexx a atteint à la fois un impact économique et environnemental, réalisant des économies pour les clients tout en faisant progresser ses objectifs de durabilité. Son approche met en lumière comment les PME peuvent se développer grâce à l'innovation, même dans les secteurs traditionnels, lorsque l'infrastructure numérique et l'IA sont intégrées stratégiquement.

Dans les quatre cas, plusieurs thèmes communs émergent :

- **Commencez petit et à grande échelle progressivement** : qu'il s'agisse d'automatiser des devis ou d'analyser des données de marché, ces PME ont commencé par des projets pilotes bien définis avant de s'étendre.
- **Aligner l'IA avec les besoins réels de l'entreprise** : l'IA a été appliquée à des points de douleur clairs et mesurables, améliorant la précision, la rapidité ou la prise de décision.
- **Impliquer les employés et les partenaires** : L'engagement du personnel et le soutien d'experts (de la part de consultants, mentors ou financeurs) ont joué un rôle crucial dans chaque mise en œuvre réussie.
- **Maintenir un modèle humain dans la boucle** : l'IA a servi d'assistant, et non de remplaçant, préservant la confiance et la supervision tout en augmentant la production.

Ces histoires offrent une inspiration concrète aux PME à travers l'Europe, montrant que l'IA n'est pas réservée aux grandes entreprises. Avec une stratégie, une formation et un soutien adaptés, même les plus petites entreprises peuvent exploiter l'IA pour rationaliser les opérations, débloquer de nouvelles valeurs et stimuler la croissance future. Alors que les systèmes européens de formation professionnelle et les décideurs politiques travaillent à préparer les PME à l'économie numérique, ces exemples soulignent l'importance d'une orientation concrète, de l'apprentissage par les pairs et d'écosystèmes d'innovation accessibles.



Bots4Business



POSTAL 3



INFINITIVITY
DESIGN LABS



CONFIMI
INDUSTRIA
BASILICATA



CALLIDUS



Future In
Perspective



Co-funded by
the European Union

Cofinancé par l'Union européenne. Cependant, les opinions exprimées sont celles de l'auteur(s) uniquement(s) et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.