

Combien coûte un projet d'intelligence artificielle en entreprise



Mario

Expert senior · GXN

Maîtrise en intelligence artificielle

Plus de vingt ans en implantation technologique

30 juillet 2026

Publié et mis à jour



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE · INVESTISSEMENT ET IMPLANTATION

Combien coûte un projet d'intelligence artificielle en entreprise

ÉTUDE APPROFONDIE · GXN

TL;DR

La réponse en une minute

- Quatre postes de coût, et on en oublie systématiquement deux : l'implantation, l'usage récurrent, l'entretien, et l'adoption.
- Un premier projet ciblé dans une PME québécoise se situe généralement entre 7 000 \$ et 25 000 \$ d'implantation.
- Le coût d'usage mensuel varie énormément selon la conception. Deux systèmes identiques en apparence peuvent avoir des factures dix fois différentes.
- Un assistant de recherche interne coûte moins cher qu'une automatisation intégrée à trois systèmes. La différence vient de l'intégration, pas de l'IA.
- Exigez toujours une estimation du coût d'usage sur douze mois avant de signer. Un fournisseur incapable de la produire ne maîtrise pas ce qu'il vend.

Pourquoi les prix varient autant

Vous demandez trois soumissions et vous recevez 6 000 \$, 22 000 \$ et 90 000 \$ pour ce qui semble être le même projet. Ce n'est pas nécessairement de la malhonnêteté. C'est souvent que les trois fournisseurs ont compris trois projets différents.

Le premier a compris un prototype. Le deuxième a compris un système en production, intégré, avec formation. Le troisième a compris une plateforme complète avec plusieurs cas d'usage.

Ce guide vous donne de quoi comparer des pommes avec des pommes.

Poste 1. L'implantation

Le développement, l'intégration, les tests, la mise en service. C'est le seul poste que toutes les soumissions présentent.

Ce qui fait vraiment varier ce montant, dans l'ordre d'importance.

- **Le nombre de systèmes à intégrer.** C'est le facteur numéro un, et de loin. Un assistant qui lit des documents dans un dossier partagé coûte une fraction du prix d'un système qui lit votre ERP, écrit dans votre CRM et déclenche des courriels. L'IA est la partie facile. La plomberie est la vraie job.
- **L'exigence de fiabilité.** Un outil interne toléré à 90 % d'exactitude coûte beaucoup moins qu'un système qui doit atteindre 99 % avec vérifications automatiques et journalisation.
- **La sensibilité des données.** Une architecture contrôlée ajoute du travail réel.
- **La qualité de vos données de départ.** Des documents propres et structurés accélèrent tout. Des PDF scanués de qualité variable ajoutent une étape complète.
- **L'ampleur de la conduite du changement.** Un utilisateur ou quarante, ce n'est pas le même projet.

Poste 2. L'usage récurrent

Le poste le plus souvent absent des soumissions, et celui qui surprend en année deux.

Chaque document traité, chaque question posée coûte quelque chose. Individuellement, des fractions de cent. Multiplié par votre volume réel sur douze mois, ça devient un chiffre qui mérite d'être au budget.

Ce qui fait exploser ce poste, ce n'est presque jamais le nombre de requêtes. C'est la quantité de contexte envoyée à chaque fois. Un système qui expédie trente pages à chaque question coûtera des dizaines de fois le prix d'un système bien conçu qui envoie les deux paragraphes pertinents. Pour vous, les deux se ressemblent. Pour la facture, non.

Ce qu'il faut exiger, mot pour mot : au volume mensuel que je vous ai donné, quel sera le coût d'usage estimé, et sur quelle hypothèse de contexte moyen. Faites écrire la réponse.

Poste 3. L'entretien

Les modèles évoluent, vos systèmes changent, la qualité doit être surveillée. Un système d'IA n'est pas un logiciel qu'on installe et qu'on oublie.

Concrètement : surveiller que la qualité des réponses ne dérive pas, ajuster quand un fournisseur change une version, adapter quand vos documents ou vos processus évoluent, corriger les cas problématiques signalés par les utilisateurs.

C'est modeste comparé à l'implantation, mais ce n'est pas zéro. Un fournisseur qui vous laisse croire que zéro est réaliste vous prépare une mauvaise surprise ou compte facturer les correctifs à la pièce.

Poste 4. La formation et l'adoption

Le poste le plus oublié et celui qui décide du succès.

Ce n'est pas seulement des heures de fournisseur. C'est du temps de vos gens : participer à la conception, tester avec des cas réels, apprendre l'outil, ajuster leurs façons de faire. Ce temps existe, qu'il soit budgété ou non.

J'ai vu des systèmes techniquement irréprochables abandonnés en trois mois parce que personne n'avait prévu ce temps là. C'est le gaspillage le plus frustrant qui soit, parce qu'il était entièrement évitable.

COÛT COMPLET

Quatre postes, un seul budget

01

Implantation

02

Usage

03

Entretien

04

Adoption

Fourchettes réalistes, par type de projet

Ces montants viennent de projets réels en PME québécoise. Ce sont des ordres de grandeur pour vous situer, pas des prix fixes, et votre situation peut légitimement sortir de ces fourchettes.

Un assistant de recherche interne. Vos procédures et documents deviennent interrogeables en langage naturel. Généralement dans le bas de la fourchette de 7 000 \$ à 25 000 \$, parfois en dessous si les documents sont propres et qu'aucune intégration n'est requise. Coût d'usage mensuel modeste. C'est souvent le meilleur premier projet : gain visible, risque faible, complexité contenue.

Le traitement automatisé de documents entrants. Extraction, validation, acheminement. Milieu de fourchette, en montant selon le nombre de formats et de systèmes touchés. Coût d'usage proportionnel au volume traité. C'est le projet avec le meilleur retour mesurable dans la majorité des cas.

Le tri et l'acheminement des demandes. Souvent dans le bas de la fourchette si l'intégration reste simple. Rentabilité rapide quand quelqu'un chez vous fait ce tri manuellement chaque jour.

Un agent qui pose des gestes dans vos systèmes. Haut de fourchette et souvent au delà, parce que chaque outil branché ajoute du développement, des tests et des garde fous. Le risque plus élevé impose aussi plus de validation et de journalisation.

Une application d'IA sur mesure intégrée à plusieurs systèmes. Au delà de 25 000 \$, parfois nettement. Ce n'est plus un projet d'IA, c'est un projet logiciel avec une composante d'IA. Budgétez le comme tel.

Le diagnostic préalable. De 750 \$ à 1 500 \$, crédité sur le projet lorsque pertinent. C'est ce qui transforme toutes les fourchettes précédentes en chiffre défendable pour votre cas.

CE QUI DÉPLACE UN PROJET DANS LA FOURCHETTE

Type de projet	Position habituelle	Facteur déterminant
Recherche interne	Bas de fourchette	Qualité des documents
Traitement documentaire	Milieu de fourchette	Formats et intégrations
Agent intégré	Haut ou au-delà	Outils, risques et garde-fous

07 • GUIDE DE FOND

Ce qu'on oublie de budgéter

Une liste tirée de projets réels, tous postes confondus.

- La préparation des données. Nettoyage, numérisation, mise en ordre de documents qui n'ont jamais été rangés.
- Le temps de vos employés pendant la conception et les tests.
- La période de fonctionnement en parallèle, quand l'ancien et le nouveau processus tournent en même temps.
- La documentation interne.
- Les ajustements des trois premiers mois, quand l'usage réel révèle des cas non prévus.
- La révision de vos politiques internes, si le projet touche des renseignements personnels.

08 • GUIDE DE FOND

Comment lire une soumission d'IA

Six vérifications qui vous éviteront la plupart des mauvaises surprises.

- **Le coût d'usage est il chiffré, sur douze mois, à votre volume réel.** S'il est absent, la soumission est incomplète.
- **Le nombre d'intégrations est il précisé nommément.** « Intégration aux systèmes existants » n'est pas une portée, c'est un chèque en blanc.
- **Un taux d'exactitude cible est il énoncé, avec la méthode de mesure.** Sinon, sur quoi jugerez vous la livraison.
- **Les points de validation humaine sont ils définis.** Leur absence signale une conception de démonstration, pas de production.
- **La formation et l'adoption apparaissent elles.** Sinon, ce coût atterrira chez vous, non budgété.
- **L'entretien est il prévu, et à quel rythme.** Zéro n'est pas une réponse crédible.

Le calcul de rentabilité, en trois lignes

Pas besoin d'un tableur compliqué. Prenez la tâche visée.

Heures par semaine consacrées à cette tâche, multipliées par le coût horaire chargé, multipliées par 50 semaines. Ça vous donne le coût annuel actuel.

Ensuite, estimez la portion que l'automatisation absorbe réellement. Pas 100 %. Dans la vraie vie, entre la moitié et les trois quarts pour un bon cas d'usage, parce qu'il reste de la validation et des exceptions.

Comparez l'économie annuelle au coût d'implantation plus une année d'usage et d'entretien. Si le projet ne se rembourse pas dans un horizon raisonnable, ce n'est pas le bon premier projet, et je vous le dirai.

Ce que je vois sur le terrain

Deux écarts de prix expliquent presque toutes les différences entre soumissions.

Le premier, c'est la définition de « fini ». Certains fournisseurs livrent un prototype qui fonctionne en démonstration. D'autres livrent un système en production, avec gestion des cas limites, journalisation, formation et documentation. L'écart de prix entre les deux est normal. L'écart de valeur aussi.

Le second, c'est l'intégration. Une soumission qui semble deux fois plus chère inclut souvent deux systèmes de plus. Comparez les portées avant de comparer les prix.

Et un conseil qui vaut son pesant d'or : méfiez vous de la soumission la moins chère qui ne mentionne ni taux d'exactitude, ni coût d'usage, ni entretien. Ce ne sont pas des oublis. Ce sont des factures reportées.

Quand le projet ne se justifie pas

Soyons clairs sur les cas où l'argent est mieux placé ailleurs.

- Volume faible. Douze documents par mois ne justifient pas une automatisation.
- Processus instable. Attendez qu'il se stabilise.
- Données de départ en désordre. Nettoyez d'abord, le projet coûtera moins cher ensuite.
- Aucune personne responsable de l'adoption. Le meilleur système du monde mourra.
- Objectif d'image plutôt que de gain. Ça ne se rembourse jamais.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Questions fréquentes

01 **Quel est le budget minimum réaliste.**

Assez pour un cas d'usage réel, mesuré, avec de l'accompagnement à l'adoption. En dessous du bas de la fourchette de 7 000 \$, vous financez généralement une expérience sans lendemain. Le diagnostic vous donnera un seuil honnête pour votre situation précise.

02 **Pourquoi une soumission est elle trois fois plus chère qu'une autre.**

Presque toujours à cause du nombre d'intégrations et de la définition de « fini ». Comparez les portées, pas les totaux.

03 **Le coût d'usage va t il augmenter avec le temps.**

Le prix unitaire des modèles baisse presque chaque année. Votre volume, lui, augmente généralement. Les deux tendances se compensent en partie. Une architecture bien conçue permet aussi de changer de modèle quand un meilleur rapport qualité prix apparaît.

04 **Le diagnostic est il vraiment nécessaire.**

Pas toujours. Si votre cas d'usage est simple et clair, allez directement à l'implantation. Le diagnostic se justifie quand plusieurs pistes existent, quand les données sont sensibles, ou quand la direction a besoin d'un dossier solide avant d'engager un budget.

05 **Peut on commencer petit.**

Non seulement on peut, mais c'est ce que je recommande presque toujours. Un processus, une équipe, un gain mesuré en semaines. Les grands programmes de transformation par l'IA finissent presque tous dans un tiroir.

MÉTHODE ÉDITORIALE

Guide de fond écrit par Mario pour GXN (Gouvernance numérique), une division de MD79. Révision prévue selon le rythme documenté pour cette grappe.



À PROPOS DE L'AUTEUR

Mario

Expert senior directement accessible, avec plus de vingt ans d'expérience en implantation technologique et une maîtrise en intelligence artificielle.

[Voir le profil de Mario ↗](#)

DIAGNOSTIC IA · 750 \$ À 1 500 \$

Vous voulez un chiffre défendable pour votre situation.

Le diagnostic IA transforme ces fourchettes en montant réel, avec le coût d'usage estimé sur douze mois et une feuille de route. De 750 \$ à 1 500 \$, crédité sur votre projet lorsque pertinent.

Pas d'appel obligatoire. Pas de séquence de vente.