

N°4 IA NEWSLETTER



Octobre 2025



L'IA EN ENTREPRISE : ASPIRATIONS, FREINS ET INNOVATIONS

Dans ce numéro, nous faisons le point sur l'état de l'intelligence artificielle en entreprise, avec quelques chiffres clés sur les ambitions des managers et les freins rencontrés lors de son déploiement.

Nous nous penchons également sur l'usage de l'IA par les grands cabinets de conseil, tels que McKinsey, Capgemini et Accenture, pour comprendre comment ces acteurs intègrent l'IA dans leurs services et stratégies.

Enfin, nous proposons un focus sur GenWizard, l'IA développée par Accenture pour ses clients, en détaillant ses fonctionnalités et cas d'usage concrets, afin de montrer comment l'IA transforme déjà la pratique du conseil et l'accompagnement des entreprises.

Top News

L'Etat de l'IA

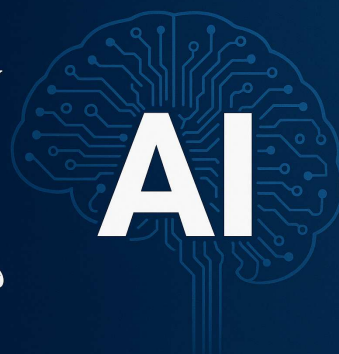
Les Grands cabinets

Focus sur GenWizard

McKinsey
& Company

accenture

Capgemini



Les Grands cabinets & l'IA

L'ETAT DE L'IA

IA & Stratégie d'Entreprise : entre convictions et décalage opérationnel

Les cabinets comme McKinsey, Capgemini ou Accenture positionnent l'IA comme un accélérateur de productivité et d'innovation, en misant sur une forte personnalisation sectorielle et des investissements dans la gouvernance, la souveraineté des données et l'éthique.

Pourtant, un écart persiste entre discours et mise en œuvre :

👉 **65 %** des dirigeants estiment que l'IA va transformer profondément leur activité d'ici 3 ans (PwC, 2024)...

❗ Mais seulement **12 %** disposent aujourd'hui d'une stratégie IA réellement opérationnelle.

L'IA continue de s'imposer comme un levier stratégique dans les entreprises... sur le papier. En pratique, seules **22 %** d'entre elles déclarent avoir intégré l'IA dans plusieurs fonctions métier (source : McKinsey, 2024).

L'enthousiasme est réel, mais l'implémentation reste lente, surtout dans les PME.

Côté cabinets de conseil, l'IA générative s'invite de plus en plus dans les missions — 85 % des consultants juniors déclarent l'utiliser pour préparer des analyses ou structurer des livrables (baromètre Consultor, 2024). Pourtant, peu de cabinets ont encore industrialisé ces usages à l'échelle de leurs offres ou de leurs modèles économiques.

“On gagne **20 à 30 % de temps sur la production brute**, mais on passe plus de temps à valider les résultats”

— témoignage d'un consultant en stratégie.

Les principaux freins ?

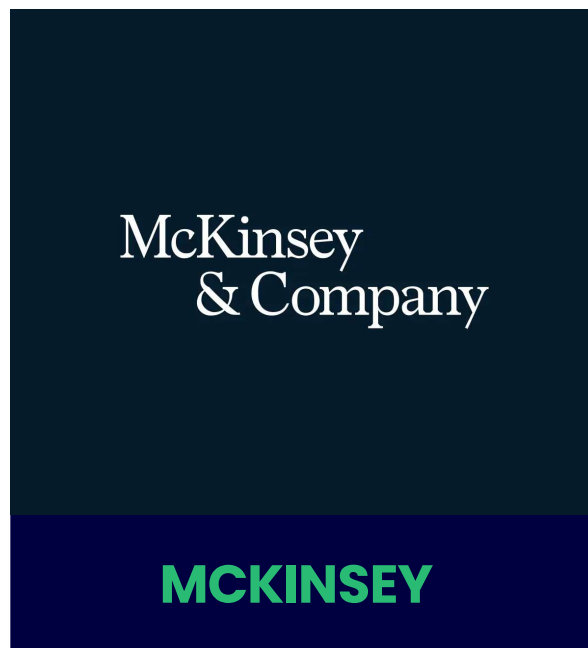
- Manque de formation ciblée : **68 %** des entreprises disent manquer de profils capables de piloter des projets IA.
- Peu de cas d'usage “prêts à l'emploi” : tout est encore à construire, secteur par secteur.
- Problèmes de gouvernance : confidentialité, fiabilité, conformité RGPD



LES GRANDS CABINETS & L'IA

Chez McKinsey, l'intégration de l'intelligence artificielle générative s'inscrit désormais au cœur des pratiques du cabinet. Près de 50 % des 30 000 consultants ont recours à des outils comme ChatGPT pour optimiser la production de supports, l'analyse de données ou encore la synthèse documentaire. Cette évolution s'appuie notamment sur le rôle central de QuantumBlack, sa division dédiée à l'IA avancée, qui alimente la stratégie data analytics de l'entreprise. En interne, cette transformation redéfinit en profondeur la gestion des talents — avec une orientation marquée vers des profils à fortes compétences numériques — ainsi que les processus de knowledge management, désormais partiellement automatisés.

L'IA bouleverse aussi les métiers du conseil : génération de propositions commerciales à partir de missions passées, automatisation de la recherche documentaire ou structuration des livrables sont devenues monnaie courante. Dans un mouvement plus global du secteur, McKinsey investit fortement pour bâtir des offres spécialisées en data science, à l'image de BCG Gamma ou Bain Analytics.



CAPGEMINI

Capgemini a lancé son propre Gen AI Campus au sein de Capgemini University, conçu autour de modules interactifs pour tous les niveaux de compétence. Ce programme vise à rendre chaque collaborateur autonome sur l'usage responsable des outils d'IA générative.

Capgemini renforce son positionnement sur le marché de l'intelligence artificielle avec la publication, en juillet 2025, d'un cadre stratégique visant à transformer l'ambition IA des entreprises en impact business concret. Cette feuille de route s'articule autour de trois axes clés : la mise en place d'une gouvernance robuste alignée aux enjeux métiers, le développement de cas d'usage sectoriels pour une adoption ciblée de l'IA, et l'intégration sécurisée des technologies via des plateformes de confiance respectueuses de la souveraineté des données et des réglementations en vigueur. Cette approche a valu à Capgemini d'être reconnu comme un "leader" des services IA par plusieurs cabinets d'études indépendants en 2025, confirmant sa capacité à accompagner des transformations à grande échelle.

À l'instar de McKinsey ou BCG, Capgemini inscrit l'IA comme un levier majeur de productivité et d'innovation, misant sur des solutions sectoriellement personnalisées, encadrées par une gouvernance exigeante et des engagements éthiques forts.

Accenture GenWizard



CHIFFRES CLÉS:

+75%

*Satisfaction expérience
client*

50-70%

*Réduction des coûts
d'IT*

2x

*Temps de résolution
d'incidents plus rapide*

+50%

Qualité logicielle

5 à 8x

*Mise sur le marché
plus rapide*

FOCUS SUR GENWIZARD

GenWizard est une plateforme développée par Accenture pour accélérer et industrialiser l'adoption de l'IA générative dans les grandes entreprises. Son objectif : allier la performance technologique à une expérience utilisateur fluide, pour transformer durablement la gestion des systèmes IT et le cycle de vie logiciel.

► Une interface conçue pour les équipes IT et métiers

GenWizard propose une interface web intuitive, accessible via un portail sécurisé, où les utilisateurs interagissent avec différents modules spécialisés :

- **Assistant IA contextuel** (type chatbot intégré), capable d'analyser du code, de générer des suggestions, ou de répondre à des tickets techniques
- **Visualisation des flux applicatifs** avec cartographie dynamique des dépendances
- **Dashboards interactifs** pour suivre les recommandations de refactoring, l'état des migrations, ou encore les performances applicatives
- **Espaces collaboratifs** pour les équipes projet, permettant de commenter le code, documenter en direct ou planifier les actions de modernisation

L'interface s'intègre nativement avec les outils DevOps existants (Jira, GitHub, ServiceNow...) et permet une adoption rapide, sans rupture dans les processus en place.

Options de déploiement flexibles

- **SaaS** : hébergé et géré par Accenture, idéal pour les entreprises recherchant une solution clé en main.
- **Plateforme dédiée au client** : déploiement sur l'infrastructure propre de l'entreprise, offrant un contrôle accru sur la sécurité et la conformité.
- **Intégration avec des outils écosystémiques** : permet une personnalisation et une extension des fonctionnalités selon les besoins spécifiques de l'entreprise.

Pensé pour moderniser les applications critiques (SAP, Oracle, Salesforce...), GenWizard automatise les migrations vers le cloud, optimise les performances des systèmes existants (allègement du code, détection des redondances) et permet l'ajout de couches d'IA générative (documentation, maintenance, support...) sans refonte lourde ni interruption des opérations. GenWizard inclut un accompagnement pédagogique axé sur la montée en compétence, l'éthique, et la maîtrise des usages.

► Des cas d'usage concrets selon les applications critiques

SAP

- Automatisation de la documentation fonctionnelle à partir du code ABAP
- Accélération des projets de migration vers S/4HANA grâce à l'analyse automatisée des modules obsolètes
- Génération d'insights en langage naturel sur les processus métier

Oracle

- Refactoring du PL/SQL pour améliorer les performances et réduire la dette technique
- Détection automatique des redondances dans les bases de données
- Génération de guides de migration vers des environnements cloud Oracle

Salesforce

- Analyse des flux Apex et automatisation des tests unitaires
- Génération de documentation des parcours clients ou des configurations CRM
- Support automatisé aux équipes commerciales via un assistant IA formé sur les règles internes

Au-delà de la technologie, GenWizard agit comme un levier stratégique : il réduit les frictions opérationnelles, accélère les cycles de transformation numérique, et offre un impact mesurable dès les premières semaines de déploiement.

