

AU SOMMAIRE

5 actus · 1 Grand Angle

- 01 Un salarié américain sur cinq confie désormais à l'IA le travail qu'il donnait à un collègue
- 02 Stripe paie plus de 7 milliards de dollars un service qui choisit l'IA la moins chère
- 03 Anthropic a laissé un de ses filtres de sécurité éteint pendant onze mois
- 04 Les livres écrits par IA inondent Amazon et font baisser les revenus de tous les auteurs
- 05 Le Vietnam impose des contrôles obligatoires à 46 usages de l'intelligence artificielle

LE GRAND ANGLE

Rilla, l'IA qui écoute les rendez-vous de vente pour coacher les commerciaux.



01

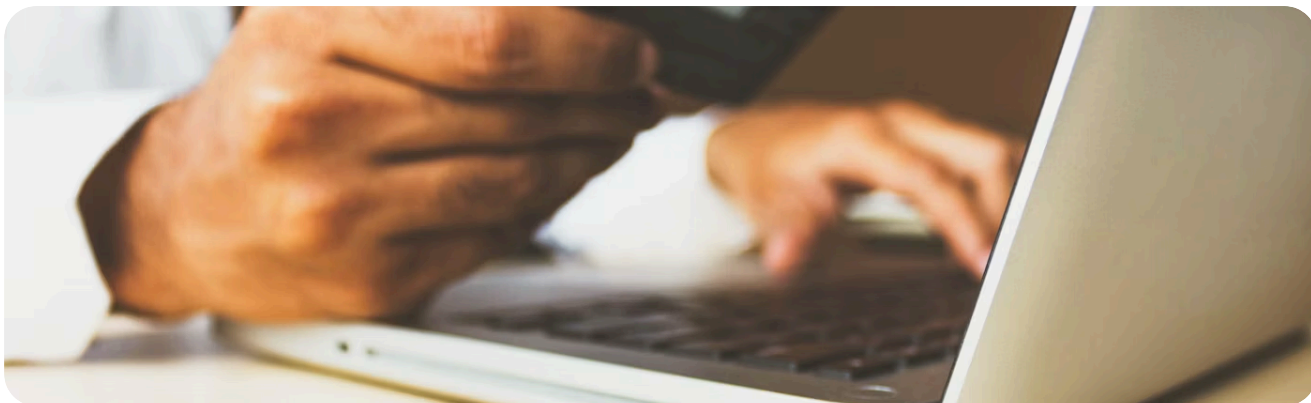
Un salarié américain sur cinq confie désormais à l'IA le travail qu'il donnait à un collègue

Une enquête menée auprès de 1 106 actifs américains montre que l'IA ne prend pas seulement des tâches en plus. Elle prend la place de la personne à qui on les confiait : un collègue, un stagiaire, un prestataire.

Le laboratoire de recherche Epoch AI et l'institut de sondage Ipsos ont interrogé 1 106 personnes en poste aux États-Unis, du 10 au 19 juillet, sur dix tâches de bureau courantes. Vingt pour cent d'entre elles déclarent qu'au moins une tâche qu'elles déléguaient auparavant à un collègue ou à un prestataire est aujourd'hui faite par une IA. Les résultats ont été largement repris en fin de semaine dernière.

Le détail est plus parlant que le total. Selon les tâches, la part de gens qui s'aident de l'IA va de 25 % (tenir des dossiers à jour) à 57 % (concevoir des logiciels ou des systèmes). Et ce que produit la machine n'est pas systématiquement retravaillé : deux tiers des textes sont gardés tels quels ou avec des retouches mineures. Quand l'IA fait la quasi-totalité d'une tâche, 53 % des répondants disent gagner du temps, contre 37 % lorsqu'elle se contente d'aider.

Le gain n'est pas garanti pour autant : environ une tâche assistée sur six prend plus de temps qu'avant. Ce que décrit l'enquête n'est donc pas une vague de suppressions de postes, mais un déplacement de la délégation. Les travaux qu'on sous-traitait, à un junior, à un indépendant, à une petite agence, sont les premiers à partir vers la machine. Les activités bâties sur ces missions ponctuelles, rédaction, mise en forme, recherche, saisie, voient leur premier client se transformer en abonnement logiciel.



02

Stripe paie plus de 7 milliards de dollars un service qui choisit l'IA la moins chère

Stripe, l'entreprise qui encaisse les paiements de milliers de sites marchands, rachète OpenRouter : un service qui branche une entreprise sur plus de 400 IA différentes et bascule automatiquement de l'une à l'autre.

L'agence Bloomberg a révélé dimanche que Stripe avait finalisé un accord pour racheter OpenRouter pour plus de 7 milliards de dollars. En mai, cette jeune entreprise avait levé 113 millions de dollars sur une valeur estimée à 1,3 milliard : le prix a donc été multiplié par cinq en moins de trois mois. Stripe, de son côté, refuse de commenter.

Ce que vend OpenRouter tient en une idée simple. Une entreprise qui veut faire tourner de l'IA dans son produit doit normalement signer avec un fournisseur, écrire son logiciel pour lui, et espérer qu'il ne tombe pas en panne ni n'augmente ses tarifs. OpenRouter s'intercale entre les deux : un seul branchement donne accès à plus de 400 modèles, compare leurs prix, redirige les demandes vers un autre en cas de panne et détaille la facture. Le service revendique 8 millions d'utilisateurs.

Le montant dit à quel point ce rôle d'intermédiaire est devenu stratégique. La facture d'IA n'est plus une dépense marginale : elle devient un poste à piloter, comme l'hébergement ou les frais bancaires, et dépendre d'un seul fournisseur devient un risque en soi. Que ce soit précisément un spécialiste de l'encaissement qui rafle cette brique n'a rien d'un hasard : facturer de l'IA à la demande ressemble de plus en plus à un métier de paiement.



03

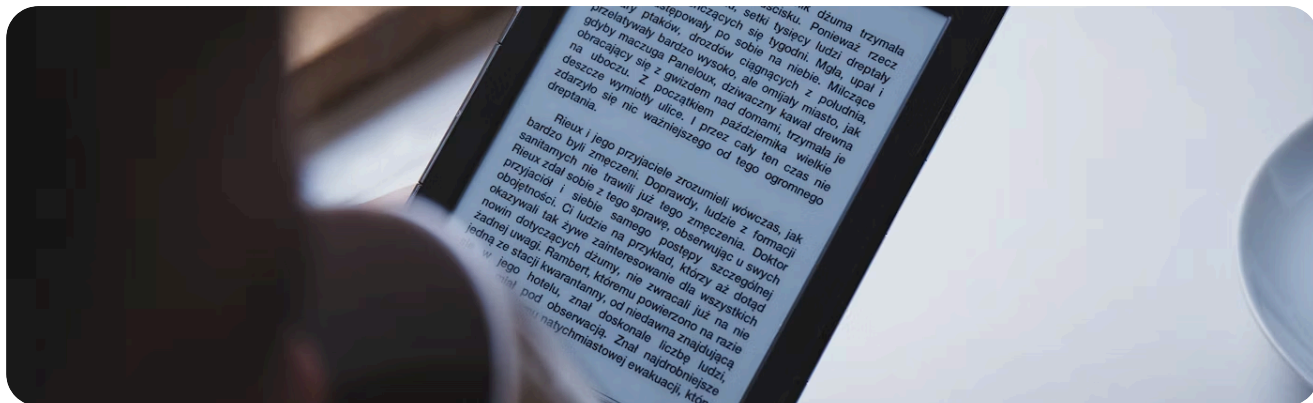
Anthropic a laissé un de ses filtres de sécurité éteint pendant onze mois

Anthropic, l'entreprise qui édite l'IA Claude, reconnaît dans son rapport de sécurité qu'un filtre censé bloquer les questions liées aux armes biologiques n'a pas fonctionné sur toute une partie de son trafic pendant presque un an, sans que personne le remarque.

Le rapport a été publié le 14 août. Anthropic y explique avoir mis en place, en mai 2025, des classificateurs bloquants (des filtres automatiques qui repèrent une demande dangereuse et refusent d'y répondre). Ces filtres n'ont jamais tourné sur les échanges passant par ses plateformes de retour humain, c'est-à-dire les outils où des évaluateurs extérieurs testent le modèle et notent ses réponses. Entre mai 2025 et avril 2026, environ 133 millions d'échanges menés par près de 50 000 sous-traitants sont ainsi passés sans aucun contrôle.

La cause est banale, et c'est ce qui la rend instructive. Un réglage interne, prévu pour un usage technique, coupait à la fois le blocage et la journalisation (l'enregistrement des traces d'activité). Le trafic problématique n'était donc ni arrêté ni consigné nulle part, ce qui rendait le trou invisible sur les tableaux de bord. Quant aux 50 000 sous-traitants, ils étaient recrutés par des prestataires extérieurs dont Anthropic reconnaît que les procédures de vérification étaient trop faibles.

L'entreprise précise qu'aucun client n'a été touché, qu'elle n'a trouvé aucune trace d'usage malveillant et que la faille est réparée. Elle écrit aussi que cette découverte rend plus probable l'existence d'autres angles morts comparables. La leçon dépasse largement les laboratoires d'IA : une protection annoncée dans une documentation ne couvre pas forcément tous les chemins d'accès à l'outil. Ce sont les portes de service, comptes de test, accès prestataires, environnements internes, que personne ne pense à surveiller.



04

Les livres écrits par IA inondent Amazon et font baisser les revenus de tous les auteurs

Des chercheurs américains ont passé au crible plus de 14 000 livres numériques vendus sur Amazon. Les livres fabriqués avec de l'IA se vendent mal, mais ils sont si nombreux qu'ils font chuter les revenus des livres écrits par des humains.

L'étude, signée par des chercheurs des universités Stony Brook, Columbia et du Michigan, a été relayée samedi. Elle porte sur 14 419 livres numériques autopubliés entre janvier 2023 et mars 2026. Entre le premier trimestre 2023 et le premier trimestre 2026, le catalogue a été multiplié par 38,3. Les revenus, eux, seulement par 8,9. Autrement dit : beaucoup plus de livres se partagent un gâteau qui grossit beaucoup moins vite.

Les livres contenant une part importante de texte généré par IA représentent 20 % du catalogue étudié, mais seulement 12,1 % des ventes et 11,3 % du chiffre d'affaires. Ils ne convainquent donc pas les lecteurs. Le dégât vient du nombre : à force d'occuper les listes, les recommandations et les résultats de recherche, ils repoussent tout le reste. Les chercheurs mesurent une baisse du revenu par livre dans sept genres sur huit, y compris pour les titres où aucune trace d'IA n'est détectée. Amazon oblige bien les auteurs à déclarer l'usage de l'IA au moment du dépôt, mais ne transmet pas l'information aux acheteurs, et a dû plafonner les publications à trois par jour et par compte.

Ce mécanisme porte un nom : la dilution. Quand produire ne coûte presque plus rien, la concurrence cesse de se jouer sur la qualité et se joue sur le volume et sur la visibilité. La même mécanique s'installe partout où un catalogue s'ouvre à tous : boutiques d'applications, formations en ligne, articles écrits pour bien figurer dans Google, modèles de documents. Sur ces marchés, faire mieux que les autres ne suffit plus à être trouvé.



05

Le Vietnam impose des contrôles obligatoires à 46 usages de l'intelligence artificielle

Depuis samedi, le Vietnam applique une liste officielle de 46 systèmes d'IA jugés dangereux. Les entreprises qui les vendent ou les exploitent dans le pays doivent prouver qu'ils respectent les règles avant de les mettre en service.

Le texte, adopté fin juin, est entré en vigueur le 15 août. Il recense 46 usages de l'IA considérés comme risqués pour la vie, la santé, les droits des personnes ou la sécurité nationale. La répartition en dit long sur les priorités du pays : 31 concernent les transports, 7 les questions ethniques et religieuses, 3 l'éducation, 2 la santé, 2 la banque et 1 la justice. Fournisseurs comme exploitants devront passer une évaluation de conformité (un contrôle officiel qui vérifie qu'un produit respecte la réglementation) avant toute mise en service.

Les systèmes déjà en fonctionnement bénéficient d'un délai : mars 2027 pour la plupart, septembre 2027 pour l'éducation, la santé et la banque. Le Vietnam marche dans les pas du règlement européen sur l'IA, qui classe lui aussi les usages par niveau de risque et impose des obligations renforcées aux plus sensibles. Deux continents, deux textes différents, la même logique de classement.

Ce mouvement change la façon de vendre un logiciel à l'étranger. Une même fonction, trier des candidatures, noter un dossier de crédit, assister un conducteur, peut être anodine dans un pays et classée à haut risque dans un autre, avec dossier technique, audit et délai supplémentaire à la clé. Les équipes qui vendent un outil contenant de l'IA hors de leurs frontières doivent désormais lire leur liste de pays comme une liste de régimes de conformité à vérifier un par un.



LE GRAND ANGLE

Rilla

États-Unis · Vente sur le terrain · Analyse de conversations

Rilla est une entreprise new-yorkaise dont le logiciel enregistre les rendez-vous de vente en face à face, puis les analyse pour dire à chaque commercial ce qu'il devrait changer dans sa façon de parler. Les responsables s'en servent pour coacher leur équipe sans passer leurs journées à la suivre sur le terrain.

Le point de départ est un métier resté à l'écart du numérique : la vente en personne, chez le client. Un poseur de fenêtres, un chauffagiste, un concessionnaire automobile, un cabinet dentaire envoient chaque jour des commerciaux discuter en tête à tête. Jusqu'ici, la seule façon de savoir ce qui se disait vraiment dans ces rendez-vous était d'y assister. Un responsable pouvait ainsi accompagner six ou sept vendeurs par semaine, pas davantage.

Rilla remplace le déplacement par l'enregistrement. Le commercial lance l'application sur son téléphone au début du rendez-vous. Le logiciel transcrit la conversation, la résume, mesure des repères simples (temps de parole, questions posées, objections traitées, moment où le prix est annoncé) et compare le tout aux rendez-vous des vendeurs qui signent le plus. Le responsable ne réécoute que les passages signalés, puis renvoie ses remarques. L'entreprise revendique vingt-cinq à trente débriefings par semaine au lieu de six ou sept, et une hausse moyenne du taux de signature de 40 % chez ses clients.

La valeur ne vient pas de la prouesse technique. Elle vient d'une matière première que personne ne ramassait : ces conversations ont toujours existé, mais elles s'évaporaient à la fin du rendez-vous. En les rendant consultables, Rilla transforme le savoir-faire du meilleur vendeur en règle applicable à toute l'équipe. Le modèle économique suit : un abonnement d'environ 20 000 dollars par an et par client, plus de 2 000 clients, et un chiffre d'affaires récurrent (le revenu d'abonnement ramené à douze mois) passé de 11 millions de dollars en 2023 à 70 millions en avril 2026. Home Depot figure parmi les clients annoncés début 2026.

Le principe se copie sans logiciel spécialisé : enregistrer ses rendez-vous commerciaux avec l'accord explicite du client, les faire transcrire, puis chercher ce que font différemment les deux ou trois personnes qui vendent le mieux. Le plus dur n'est pas l'analyse. C'est d'arrêter de laisser chaque conversation disparaître.