

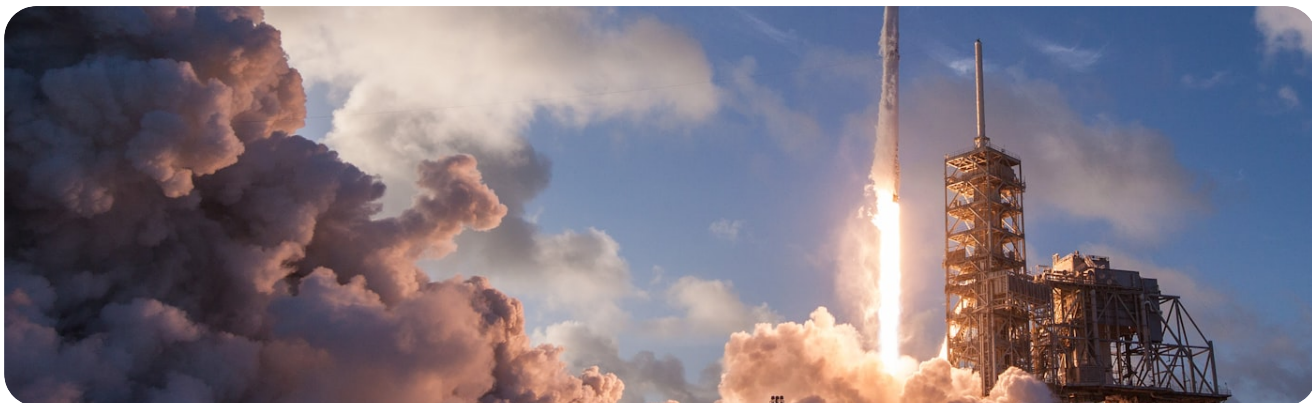
AU SOMMAIRE

5 actus · 1 Grand Angle

- 01 OpenAI débranche un outil de programmation parce qu'il appartient désormais à Elon Musk
- 02 Les salariés qui parlent de l'IA au travail en disent maintenant surtout du mal
- 03 En Chine, 95 % des mini séries diffusées début 2026 ont été fabriquées par une IA
- 04 Sony et Warner attaquent Anthropic pour des dizaines de milliers de chansons
- 05 Anthropic promet 25 % de crédits en plus sur Claude Code, ce qui fera 17 % de moins

LE GRAND ANGLE

Sophiie AI, le standard téléphonique qui répond à la place des artisans.



01

OpenAI débranche un outil de programmation parce qu'il appartient désormais à Elon Musk

Cursor est un logiciel très utilisé par les développeurs pour écrire du code avec l'aide de l'IA. SpaceX, l'entreprise spatiale d'Elon Musk, vient de le racheter 60 milliards de dollars. Le 29 août, OpenAI a annoncé qu'elle cesserait de lui fournir ses modèles.

SpaceX a bouclé cet été le rachat d'Anysphere, la société qui édite Cursor, pour 60 milliards de dollars en actions : la plus grosse revente de jeune pousse jamais enregistrée. Cursor sert à des centaines de milliers de développeurs, qui lui demandent d'écrire, de relire et de corriger leur code. Pour fonctionner, l'outil s'appuie sur les modèles de plusieurs fournisseurs, dont OpenAI.

OpenAI a prévenu qu'elle arrêterait de livrer les siens le 12 novembre. Le motif n'a rien de technique : l'entreprise dit ne pas pouvoir compter sur le respect de ses conditions d'utilisation par les sociétés d'Elon Musk, en citant son contrat passé avec Twitter et un aveu sous serment concernant xAI. Autrement dit, un fournisseur coupe un client à cause de l'identité de son nouvel actionnaire.

Le dirigeant de Cursor a minimisé, en indiquant que les modèles d'OpenAI ne représentent que 5 % du trafic de l'outil, le reste passant par des concurrents. C'est précisément ce qui rend l'épisode instructif : Cursor tient debout parce qu'il avait réparti ses dépendances à l'avance. Une entreprise dont un service critique repose sur une seule interface de programmation (le branchement technique par lequel un logiciel appelle l'IA d'un fournisseur) n'a pas ce filet, et peut voir son outil s'arrêter pour une raison qui ne la concerne même pas.



02

Les salariés qui parlent de l'IA au travail en disent maintenant surtout du mal

Glassdoor est un site où les salariés notent anonymement leur employeur. En analysant ce que les Américains y écrivent sur l'intelligence artificielle, l'entreprise constate que les commentaires positifs sont passés de 81 % en 2019 à 43 % aujourd'hui.

Glassdoor a passé au crible les avis déposés par des salariés américains entre juin 2025 et mai 2026. Le nombre de commentaires qui mentionnent l'intelligence artificielle a bondi de 240 % en un an. Le ton, lui, s'est inversé : 53 % de ces mentions sont désormais négatives, contre 43 % de positives, alors qu'elles étaient positives à 81 % en 2019.

Les griefs sont précis et se répètent. La peur de perdre son poste pèse 20 % des commentaires négatifs, l'obligation d'utiliser un outil imposé d'en haut 14 %, la surveillance du travail 10 %, et les objectifs de productivité jugés irréalistes 8 %. La fracture interne est nette : les dirigeants figurent parmi les plus enthousiastes, les gestionnaires de sinistres en assurance parmi les plus hostiles, à 98 % de commentaires négatifs. Les femmes sont nettement plus critiques que les hommes, 32 % d'avis positifs contre 45 %.

Un chiffre mérite l'attention de quiconque dirige une petite structure : dans les entreprises de moins de 200 personnes, 51 % des mentions sont négatives, contre 67 % au-delà de 10 000 salariés. La proximité amortit, elle n'immunise pas. Et ces avis sont publics : ils sont lus par les candidats avant un entretien. Déployer un outil sans expliquer à quoi il sert, ni ce qu'il ne servira pas à faire, se paie désormais deux fois, en adoption interne et en réputation d'employeur.



03

En Chine, 95 % des mini séries diffusées début 2026 ont été fabriquées par une IA

Les mini séries sont des fictions découpées en épisodes d'une à deux minutes, regardées sur téléphone. C'est un marché énorme en Chine, et il vient de basculer : la quasi-totalité de la production se fait désormais sans acteurs ni caméra.

L'association chinoise des services de diffusion en ligne a compté 128 000 mini séries publiées au premier trimestre 2026, soit trois fois le total de toute l'année 2025. Sur ce volume, 95 % ont été générées par une IA : décors, personnages, voix et mouvements sont calculés, pas filmés. Le déclencheur porte un nom, Seedance 2.0, le générateur de vidéo de ByteDance, la maison mère de TikTok, suivi par les modèles concurrents d'Alibaba.

L'écart de coût explique tout le reste. Une minute produite par IA revient entre 90 et 120 dollars. La même minute tournée avec des comédiens coûte autour de 900 à 1 200 dollars, soit environ dix fois plus. À ce niveau d'écart, la décision ne se discute plus dans les salles de montage : elle se prend dans un tableur, et elle se prend une seule fois.

Le secteur du divertissement emploie 690 000 personnes en Chine, et quinze millions déclarent la diffusion en direct comme revenu principal. Les conflits se multiplient, notamment autour de comédiens à qui l'on a demandé de céder leur voix et leur visage à un modèle avant de mettre fin à leur contrat. Pour toute entreprise qui achète de la vidéo, publicité, démonstration produit ou formation, le signal est simple : le prix de référence d'une minute de film vient d'être divisé par dix, et les devis reçus l'an dernier ne valent plus grand chose.



04

Sony et Warner attaquent Anthropic pour des dizaines de milliers de chansons

Deux des plus gros éditeurs de musique au monde accusent Anthropic d'avoir téléchargé illégalement paroles et partitions pour entraîner Claude. La plainte a été déposée le 28 août devant un tribunal fédéral californien.

Sony Music Publishing et Warner Chappell, les branches qui gèrent les droits des auteurs et compositeurs des deux groupes, ont déposé plainte le 28 août devant le tribunal fédéral de Californie du Nord, contre Anthropic ainsi que ses cofondateurs Dario Amodei et Benjamin Mann. Ils décrivent une campagne de téléchargement massif d'œuvres protégées, y compris via des réseaux de partage illégaux, pour entraîner Claude. Des titres comme « Eye of the Tiger » ou « All I Want for Christmas is You » figurent nommément au dossier.

Les montants réclamés donnent la mesure du risque : jusqu'à 150 000 dollars par œuvre concernée, plus 25 000 dollars chaque fois qu'une information de droit d'auteur aurait été retirée d'un fichier, sur des dizaines de milliers de compositions. Anthropic conteste et annonce qu'elle se défendra. L'entreprise a toutefois déjà réglé 1,5 milliard de dollars l'an dernier dans une affaire portée par des auteurs, après qu'un juge a estimé qu'entraîner un modèle sur des œuvres pouvait être légal, mais que se les procurer par piratage ne l'était pas.

Avec cette plainte, les trois grandes maisons d'édition musicale mondiales sont désormais toutes en procès contre le même fournisseur. La distinction retenue par la justice américaine est celle qui compte pour n'importe quel acheteur d'outils : ce n'est pas l'apprentissage qui est attaqué, c'est la façon dont les données ont été récupérées. Demander à un prestataire d'où viennent ses données d'entraînement, et le faire écrire dans le contrat, n'est plus une précaution d'avocat tatillon.



05

Anthropic promet 25 % de crédits en plus sur Claude Code, ce qui fera 17 % de moins

Claude Code est l'outil d'Anthropic qui écrit et corrige du code à votre place. À partir du 14 septembre, le quota compris dans l'abonnement augmente officiellement de 25 %. Sauf qu'un bonus temporaire de 50 % s'arrête exactement le même jour.

Anthropic a annoncé le 30 août une refonte des quotas de Claude Code, facturé par abonnement mensuel avec une réserve d'utilisation hebdomadaire. Le plafond de référence monte de 25 % de façon permanente à partir du 14 septembre, sur les formules Pro, Max, Équipe et Entreprise. Le communiqué s'arrête là.

Le calcul complet est moins flatteur. Depuis plusieurs semaines, les abonnés bénéficient d'une rallonge exceptionnelle de 50 %, qui prend fin le 14 septembre également. En passant d'un plafond majoré de moitié à un plafond majoré d'un quart, la capacité réellement disponible baisse d'environ 17 % par rapport à aujourd'hui, à prix inchangé. La hausse est réelle par rapport au tarif d'origine, la baisse est réelle par rapport à l'usage installé.

Le mécanisme mérite d'être retenu au-delà de ce cas précis. Sur ces outils, le prix affiché bouge peu : c'est le volume inclus qui varie, à la hausse pendant la conquête, à la baisse quand les serveursaturent. Une équipe qui a calé son rythme de travail sur une rallonge promotionnelle découvre le lundi matin que la même somme achète moins de travail. Le bon indicateur à suivre n'est donc pas le montant de l'abonnement, mais le coût de la tâche : combien de tickets, de correctifs ou de pages ce budget produit réellement chaque semaine.



LE GRAND ANGLE

Sophiie AI

Australie · Artisans et dépannage · Standard téléphonique

Sophiie AI est une entreprise australienne qui remplace le standard téléphonique des plombiers, électriciens, chauffagistes et autres entreprises de dépannage. Son logiciel décroche à leur place, de jour comme de nuit, comprend ce que veut le client, réserve le créneau dans l'agenda, prépare le devis et relance ensuite.

Fondée en 2024 sur la Gold Coast, l'entreprise revendique environ 1 600 entreprises clientes et plus de 750 000 appels traités, en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Royaume-Uni, avec une arrivée aux États-Unis prévue d'ici la fin de l'année. Elle a levé 5 millions de dollars australiens en août, sur une valorisation de 30 millions, et affirme croître de 10 à 15 % par mois. À l'échelle du secteur, c'est minuscule ; à l'échelle du problème traité, c'est déjà une preuve.

Le fonctionnement tient en une chaîne courte. Le téléphone de l'entreprise est renvoyé vers un agent vocal, c'est-à-dire un logiciel qui tient une conversation parlée et déclenche des actions sans qu'un humain valide chaque étape. Il pose les questions utiles, quelle panne, quelle adresse, quelle urgence, puis écrit directement dans les outils déjà installés chez l'artisan : le logiciel de planification des interventions, la comptabilité, l'agenda, la messagerie. Le devis part, la facture suit, la relance se déclenche seule.

La valeur ne vient pas de la qualité de la conversation, mais du moment où elle a lieu. Un plombier sur un chantier ne décroche pas, et un client qui tombe sur un répondeur appelle le suivant dans la liste : l'appel manqué n'est pas un désagrément, c'est un chiffre d'affaires qui part chez le concurrent. Un client cité par l'entreprise ratait 95 % de ses appels en période de pointe. Côté patron, l'administratif engloutit jusqu'à seize heures par semaine dans les métiers à fort volume d'interventions.

Ce qui se copie ici n'a rien de propre à la plomberie. Beaucoup d'entreprises cherchent à mettre de l'IA sur la production, là où le savoir-faire est difficile à formaliser et l'erreur coûteuse. Sophiie s'installe à l'endroit inverse : la porte d'entrée commerciale, un flux répétitif, mesurable, et dont chaque défaillance se chiffre en euros perdus. Avant de faire produire une IA, il est presque toujours plus rentable de lui faire répondre.