



OpenAI casse ses prix pour voler les clients d'Anthropic

Bon lundi à tous.

OpenAI casse ses prix, jusqu'à 90 % de remise, pour arracher les clients d'Anthropic. Dans un hôpital américain, un simple copier-coller dans une IA gratuite a exposé les données de 3 182 patients. Et un grand économiste de Wall Street constate que, hors des géants de la tech, l'IA n'a encore rien rapporté. Ce matin, un même fil : l'IA coûte de moins en moins cher, mais bien l'utiliser reste un vrai travail.

Quelqu'un devrait lire ça ?

AU SOMMAIRE

- 01 OpenAI accorde jusqu'à 90 % de remise pour attirer les clients d'Anthropic
- 02 Un hôpital américain prévient 3 182 patients que leurs données ont été copiées dans une IA publique
- 03 Un grand économiste de Wall Street affirme que l'IA n'a encore rien rapporté aux entreprises hors de la tech
- 04 En Corée du Sud, près de la moitié des nouvelles IA sont construites sur un modèle chinois
- 05 Un fichier piégé dans le dossier Téléchargements peut détourner les assistants de code comme Claude Code



01

OpenAI accorde jusqu'à 90 % de remise pour attirer les clients d'Anthropic

Les 2 grands fabricants d'IA se livrent une guerre des prix. Pour convaincre les entreprises qui utilisent Claude, OpenAI baisse fortement ses tarifs, quitte à gagner moins d'argent sur chaque client.

Des informations publiées le 24 octobre aux États-Unis détaillent cette offensive. Chez Rippling, un éditeur de logiciels de paie et de ressources humaines, la part du code écrit avec l'IA d'OpenAI est passée de 16 % à 52 %, selon son patron Parker Conrad. Celle d'Anthropic, le créateur de Claude, est tombée de 57 % à 18 %. Chez DataCamp, une plateforme de formation en ligne, le patron Jonathan Cornelissen affirme que ses coûts d'IA ont baissé de 80 à 90 %.

Les remises touchent aussi les abonnements de bureau. Une banque américaine a doublé son nombre d'accès à ChatGPT, jusqu'à 500 salariés, sans payer un centime de plus. Elle débourse moins de 7 dollars par personne et par mois, contre 20 dollars ou plus au tarif normal. OpenAI rogne en partie sur ses marges, mais a aussi rendu ses modèles moins chers à faire tourner. En face, la croissance d'Anthropic aurait ralenti entre le printemps et l'été, selon une note envoyée à des investisseurs.

Pour les entreprises clientes, c'est une fenêtre rare. Les prix affichés sur les sites ne sont plus la référence : les gros contrats se négocient, et le simple fait de tester un concurrent fait baisser la facture. Revers de la médaille, un prix cassé aujourd'hui peut remonter demain, une fois les clients installés. Mieux vaut garder des outils capables de passer d'une IA à l'autre sans tout reconstruire.

Le regard KLEAA

Ces remises ne sont pas réservées aux géants. La même logique vaut à toutes les échelles : la plupart des outils d'IA proposent des tarifs annuels, des remises d'équipe ou des offres pour jeunes entreprises qu'on n'obtient qu'en les demandant. Le bon moment pour poser la question, c'est maintenant, pendant que les 2 leaders se battent pour chaque client. Et mieux vaut éviter de s'engager sur 3 ans : dans cette guerre, le prix d'aujourd'hui ne garantit rien pour demain.



Auguste Freton
Rédacteur KLEAA



02

Un hôpital américain prévient 3 182 patients que leurs données ont été copiées dans une IA publique

À Baltimore, un membre du personnel du Johns Hopkins Bayview Medical Center a déposé un tableau de patients dans un outil d'IA grand public, que l'hôpital n'avait pas autorisé. Les données sont sorties de l'établissement en un simple copier-coller.

L'incident date du 21 septembre et a été repéré lors d'un contrôle interne. Le fichier recensait des patients hospitalisés entre mai et septembre 2026 : noms, dates d'admission et de soins, numéros de dossier médical et de compte, service, médicaments administrés, noms des soignants. Il ne contenait ni numéro de sécurité sociale ni coordonnées bancaires. L'hôpital n'a pas précisé quel outil d'IA avait été utilisé.

La personne a effacé la conversation et le fichier de son historique, et l'hôpital a demandé à l'éditeur de l'outil de supprimer les données. Rien ne garantit pourtant qu'elles n'aient pas déjà été conservées sur ses serveurs. Depuis le 22 octobre, les 3 182 patients reçoivent un courrier, avec 12 mois de surveillance gratuite de leur identité. L'hôpital restreint désormais les outils d'IA non approuvés et reforme son personnel.

C'est le scénario de « l'IA de l'ombre » (les outils qu'un salarié utilise de son côté, sans accord de l'employeur). Aucune attaque, aucun pirate : juste quelqu'un qui voulait gagner du temps sur un tableau. Dans une petite structure, un fichier clients collé dans un assistant gratuit pose exactement le même problème. La parade tient en 2 décisions écrites : quels outils sont autorisés, et quelles données ne doivent jamais y entrer.



03

Un grand économiste de Wall Street affirme que l'IA n'a encore rien rapporté aux entreprises hors de la tech

Torsten Slok, chef économiste du fonds d'investissement Apollo, a examiné les comptes des grandes entreprises américaines. En dehors des 7 géants de la tech, il ne trouve aucune trace d'un gain lié à l'IA.

Dans une note publiée sur le site d'Apollo et relayée le 25 octobre, Torsten Slok s'intéresse à ce qu'il appelle le « S&P 493 » : les 500 plus grandes entreprises cotées aux États-Unis, moins Alphabet (la maison mère de Google), Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia et Tesla. Pour ces 493 sociétés, les marges et le chiffre d'affaires par salarié restent plats. Chez les 7 géants, ils progressent. Sa conclusion : hors de la tech, l'IA n'a apporté « aucun retour financier ».

Son explication tient en une phrase : « l'IA est peut-être une excellente calculatrice, mais en affaires, l'intelligence relève surtout du jugement ». Selon lui, l'IA ne comprend ni la responsabilité, ni la confiance, ni la culture d'une entreprise, ni ses règles non écrites. Il doute que les entreprises classiques parviennent à transformer une IA bon marché en ventes ou en marges supplémentaires. D'autres études récentes arrivent à un constat proche.

Ce constat ne dit pas que l'IA est inutile : il dit que son effet ne se voit pas encore dans les comptes. Acheter des licences ne suffit pas, il faut changer la façon de travailler et mesurer le résultat. Avant chaque nouvel abonnement, une question simple aide à trier : quel chiffre précis doit bouger (temps passé, ventes, coûts), et comment le vérifier dans 3 mois ?



04

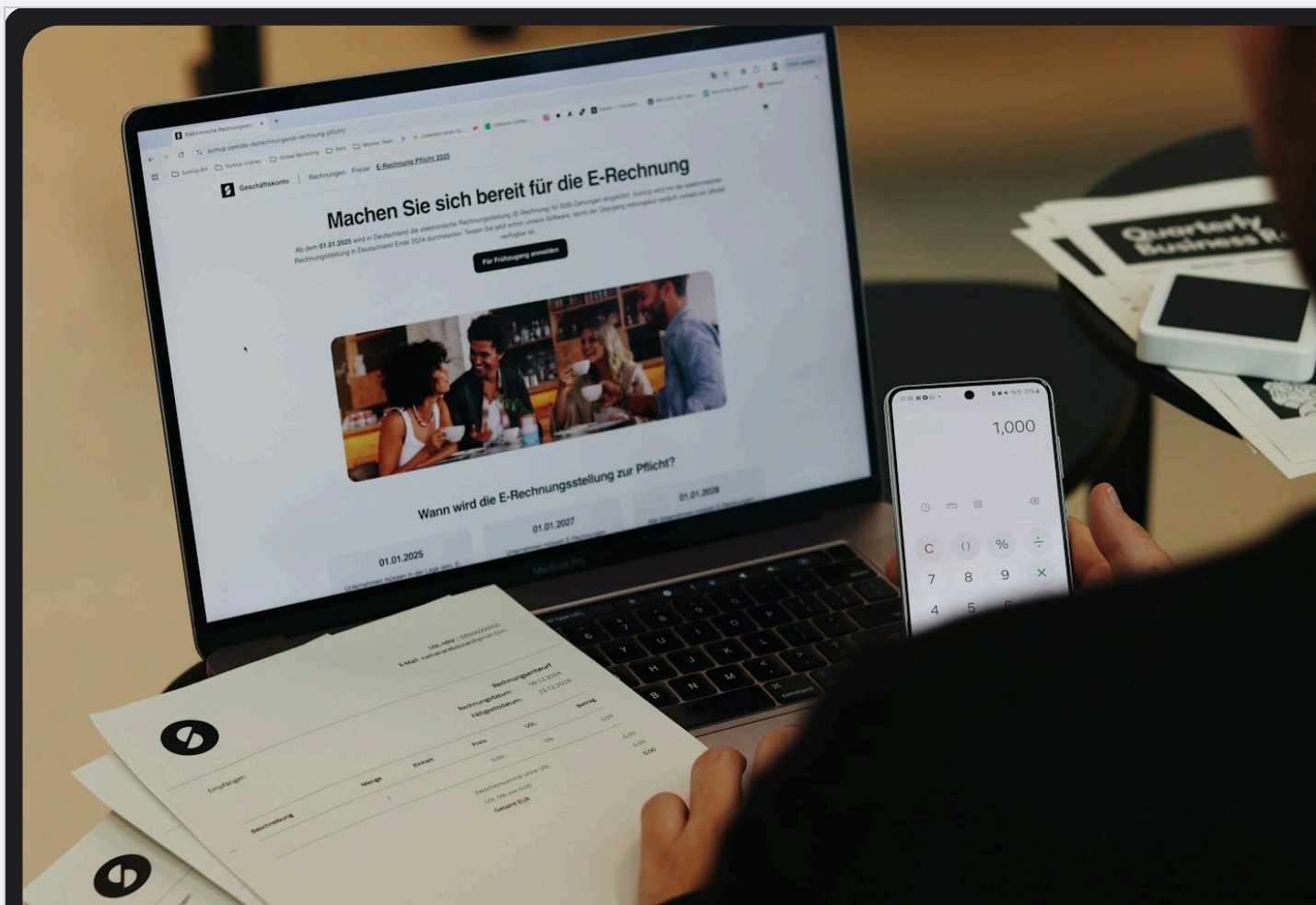
En Corée du Sud, près de la moitié des nouvelles IA sont construites sur un modèle chinois

Les entreprises coréennes bâtissent de plus en plus leurs outils d'IA sur des modèles chinois (le « moteur » d'IA sur lequel on construit un outil), surtout Qwen, d'Alibaba. Raison principale : ils sont gratuits et bien moins chers à faire tourner.

Le centre de réflexion Rockbridge Network Korea a passé au crible 1 845 IA publiées par des comptes coréens entre janvier et août sur Hugging Face (la grande bibliothèque en ligne où l'on partage ces modèles). Résultat, rendu public le 25 octobre : 49,3 % reposent sur un modèle chinois, 35,9 % sur un modèle américain et seulement 14,9 % sur un modèle coréen. La part chinoise était de 1,2 % en 2023 et de 22 % en 2025.

Qwen, la famille de modèles gratuits d'Alibaba, sert à elle seule de base à 864 de ces IA, soit 46,8 %. Loin derrière viennent Gemma, de Google (14,7 %), Llama, de Meta (13,8 %), et EXAONE, du coréen LG (9,3 %). La raison est d'abord le prix : pour produire du texte, un modèle chinois coûte environ 34 fois moins cher qu'un modèle américain de pointe. Sur une série de tests complète, l'écart tombe à environ 4 fois, mais reste net.

Les entreprises qui les utilisent restent pourtant méfiantes. Sur 102 PME coréennes interrogées, 80,2 % craignent des fuites de données et 67,7 % un manque de transparence sur l'usage des données personnelles. Le même arbitrage arrive en Europe : derrière beaucoup d'outils bon marché se cache un modèle chinois. Savoir d'où vient le moteur, et où passent les données, fait désormais partie du choix d'un outil.



LE GRAND ANGLE

Stuut confie à une IA la relance des factures impayées

États-Unis · Finance · Relances clients

Stuut est une start-up new-yorkaise qui court après l'argent que les clients doivent à une entreprise. Son IA relance les factures en retard par e-mail, SMS ou téléphone, puis associe chaque paiement reçu à la bonne facture.

Fondée en 2024 à New York, Stuut s'attaque à une tâche ingrate que toutes les entreprises connaissent : se faire payer. Relancer un client, retrouver le bon interlocuteur, vérifier quel virement correspond à quelle facture... Ce travail prend des heures, et quand il est mal fait, la trésorerie en souffre. La plupart des retards ne viennent pas de clients de mauvaise foi, mais de relances oubliées ou envoyées trop tard.

L'outil se branche sur les logiciels déjà en place : comptabilité, banque, fichier clients. La mise en service est annoncée en 3 jours. L'IA apprend ensuite comment chaque client paie : à qui écrire, sur quel portail déposer la facture, à quel moment relancer. Elle envoie les rappels avant et après l'échéance, propose un lien de paiement en un clic, puis rapproche les virements reçus des factures. Elle suit les règles fixées par l'entreprise, demande l'accord d'un humain avant toute action nouvelle et garde la trace de chacune.

Selon l'entreprise, plus de 150 clients l'utilisent, dont Honeywell et ZoomInfo, et plus de 3 milliards de dollars sont déjà passés par la plateforme. Elle annonce une baisse de 47 % du délai moyen de paiement chez ses clients ; chez ZoomInfo, ce délai serait passé de 51 à 40 jours. Le 7 octobre, Stuut levé 52,5 millions de dollars auprès d'Insight Partners, avec Andreessen Horowitz et le fonds d'investissement de Microsoft.

Le principe se copie sans attendre l'outil. Il suffit d'écrire noir sur blanc ses règles de relance (quand relancer, par quel canal, sur quel ton, qui appeler en cas de blocage), puis de les faire appliquer chaque semaine sans exception, par un logiciel de facturation ou un assistant IA. L'IA n'invente rien ici : elle applique avec régularité ce que les équipes savent déjà faire, mais n'ont jamais le temps de faire.