

AU SOMMAIRE

5 actus · 1 Outil

01 Un agent IA a piraté une entreprise tout seul, l'Espagne enregistre la première fuite du genre

02 Mistral fait tourner l'assistant IA de Firefox, et la France est servie en premier

03 Claude fabrique désormais vos documents et vos présentations

04 Delos lève 10 millions d'euros pour installer des employés IA dans les entreprises

05 Amazon commande jusqu'à 8 milliards de dollars de groupes électrogènes

L'OUTIL

Opus Clip : transformer une vidéo longue en extraits courts.



02

Mistral fait tourner l'assistant IA de Firefox, et la France est servie en premier

Mozilla a branché les modèles du français Mistral sur Smart Window, l'assistant intégré à son navigateur. La version d'essai sort en France, en français, première sortie hors d'Amérique du Nord.

L'annonce est tombée le 16 septembre. Smart Window est la fenêtre d'assistance que Mozilla a ajoutée à Firefox : elle aide à démêler une recherche compliquée, à retrouver une page que vous avez fermée sans la noter, et à croiser ce que contiennent vos onglets ouverts. Jusqu'à présent réservée à l'Amérique du Nord, elle s'ouvre à la France, en français, avec le modèle Mistral Small 4 qui vient s'ajouter aux deux modèles déjà proposés. Le Royaume-Uni et l'Allemagne suivront d'ici la fin de l'année.

Deux points comptent pour un dirigeant. Le premier est le choix du modèle : Firefox ne vous impose pas un assistant unique, vous décidez lequel répond, et celui de Mistral est entraîné sur les langues et les usages européens, ce qui se sent sur un texte en français. Le second est la confidentialité : Mozilla et Mistral affirment que les échanges ne sont conservés ni sur les serveurs de l'un ni sur ceux de l'autre pour entraîner les modèles. Pour qui hésite à laisser un assistant lire des pages clients ou des documents internes dans son navigateur, la différence n'est pas cosmétique.

Le navigateur devient le vrai champ de bataille de l'IA, parce que c'est là que passe votre journée de travail. Un assistant installé à cet endroit voit vos devis, vos tableaux de bord, votre messagerie. Mozilla joue la carte de la discrétion et Mistral celle de la proximité linguistique, face à des offres américaines mieux financées. Le test, lui, ne coûte rien : la fenêtre est gratuite et il suffit d'installer la version d'essai de Firefox pour la voir apparaître.



03

Claude fabrique désormais vos documents et vos présentations

Anthropic a fondu ses deux interfaces en une seule et ajouté Claude Docs et Claude Slides, en version d'essai. Vous demandez une note ou un diaporama, il le rédige, le met en page, et vous repartez avec un fichier modifiable.

Le 16 septembre, Anthropic a supprimé la séparation entre la conversation classique et Cowork, l'espace où Claude travaillait en arrière-plan sur des tâches longues. Il n'y a plus qu'un seul Claude, qui décide lui-même si votre demande mérite une réponse immédiate ou un chantier de plusieurs minutes avec accès à vos outils. Dans la foulée arrivent Claude Docs et Claude Slides : on écrit un document à deux, on construit un diaporama, on le présente, on le télécharge en PDF ou en PowerPoint, et on le partage par simple lien.

Le déploiement commence par les formules Pro et Max, sur le site, l'application de bureau et le mobile, avant les formules Team et gratuite. Les administrateurs des grandes organisations disposent d'au moins trente jours de préavis avant que le changement ne s'applique chez eux. Rien à installer, rien à réapprendre : c'est la même fenêtre de discussion, avec un résultat qui sort en fichier plutôt qu'en bloc de texte à recopier.

Le détail qui compte pour vous : le copier-coller disparaît. Jusqu'ici, faire produire une proposition commerciale à une IA voulait dire récupérer un texte brut, ouvrir un traitement de texte, refaire la mise en page, et souvent tout reprendre. La bascule, c'est que l'assistant livre maintenant le livrable lui-même. Pour une petite structure sans service marketing, cela transforme une demi-journée de mise en forme en une relecture. À charge pour vous de vérifier les chiffres avant d'envoyer : une belle mise en page ne rend pas une donnée exacte.



04

Delos lève 10 millions d'euros pour installer des employés IA dans les entreprises

La jeune pousse parisienne ne vend pas un logiciel mais des collaborateurs artificiels, chacun avec un prénom, une fonction et un périmètre. Elle revendique plus de 300 entreprises clientes et vise les États-Unis.

Le tour de table, annoncé cette semaine, est mené par Bpifrance, C4 Ventures et Founders Future. Le produit s'appelle Worker et la différence avec un agent IA ordinaire tient à la mise en scène : au lieu d'un assistant que l'on relance pour chaque tâche, chaque Worker reçoit un nom, un poste et un domaine d'expertise, puis travaille en continu comme un membre de l'équipe. L'entreprise en revendique environ 2 000 en fonctionnement, déployés chez plus d'une dizaine de grands comptes et d'entreprises de taille intermédiaire, surtout aux achats, dans les équipes commerciales et à la facturation.

Les chiffres donnent la mesure de l'appétit du marché : les revenus récurrents sont passés de 2,5 à 5 millions d'euros en trois mois, avec un objectif de 10 millions à la fin de l'année. Les 10 millions levés doivent financer l'ouverture américaine. Ce n'est pas une licorne, et c'est précisément ce qui rend le cas intéressant : une société française de taille modeste vend aujourd'hui des heures de travail, pas des licences.

Le glissement est celui du modèle économique de tout le secteur. On ne facture plus un outil que vos équipes doivent apprendre, on facture une fonction déjà remplie. Un dirigeant n'a pas besoin d'attendre une offre équivalente pour s'en inspirer : la bonne méthode consiste à repérer la tâche répétitive et mesurable de votre semaine, relance de factures impayées, tri des demandes entrantes, mise à jour du fichier clients, et à la confier d'abord à un seul assistant, avec un résultat chiffré à contrôler au bout d'un mois.



05

Amazon commande jusqu'à 8 milliards de dollars de groupes électrogènes

Pour que ses centres de données ne s'arrêtent jamais, Amazon a signé un contrat de fourniture de longue durée avec le fabricant Generac et obtenu le droit d'entrer à son capital. L'action du fabricant a bondi de plus de 40 %.

Le document déposé auprès du régulateur boursier américain le 16 septembre décrit un montage peu commun. Generac fournit à Amazon des groupes électrogènes de secours, ces moteurs qui prennent le relais quand le réseau électrique lâche, pour un total pouvant atteindre 8 milliards de dollars. En échange, Amazon reçoit le droit d'acheter jusqu'à 1 693 745 actions du fabricant à 200,93 dollars l'unité. Une petite partie lui est acquise tout de suite, le reste se débloque au fur et à mesure des commandes payées, et l'option court jusqu'en 2033. Les premières livraisons représentent 2,4 milliards de dollars en 2027 et 2028.

Le vrai sujet n'est pas le contrat, c'est ce qu'il révèle : le facteur limitant de l'IA n'est plus la puce, c'est le courant. Les centres de données qui font tourner les modèles ne supportent aucune coupure, et les réseaux électriques ne suivent plus le rythme des constructions. Les géants achètent donc leur propre capacité de secours, en volume, plusieurs années à l'avance. Le marché a compris le signal : un industriel connu du grand public pour ses générateurs de maison a vu sa valeur bondir de plus de 40 % en une séance.

Deux enseignements pour un entrepreneur. Le premier : quand vous payez un abonnement à une IA, vous financez aussi ces moteurs, ces câbles et ces transformateurs, ce qui explique pourquoi les prix baissent moins vite que la technologie ne progresse. Le second : la vague d'IA ne profite pas qu'aux sociétés de logiciel. Chauffage, refroidissement, électricité, génie civil, maintenance industrielle, ce sont des métiers très anciens qui encaissent une part de cet argent, et souvent pour des contrats longs.

L'OUTIL

Opus Clip

OpusClip · Freemium · découper une vidéo longue en extraits courts · navigateur, sans installation

Opus Clip prend une vidéo longue, un webinaire, un podcast, une interview, un direct, et en tire automatiquement des extraits courts au format vertical, déjà sous-titrés et prêts à publier.

TARIF

Freemium. Le compte gratuit donne 60 minutes de traitement par mois, avec les sous-titres automatiques et un modèle aux couleurs de votre marque. Deux limites à connaître : les extraits sortent avec un filigrane, et le décompte se fait sur la vidéo que vous envoyez, pas sur ce qui en sort. Un podcast d'une heure consomme donc vos 60 minutes du mois, qu'il produise cinq extraits ou vingt. De quoi juger la qualité sur une vraie vidéo avant de payer quoi que ce soit.

Ensuite, trois formules : Starter à 15 dollars par mois pour 150 minutes, sans filigrane, avec la publication directe vers YouTube, TikTok et Instagram ; Pro à 29 dollars par mois pour 300 minutes, avec 100 Go de stockage, les formats 16:9, 1:1 et 9:16, l'export vers les logiciels de montage, jusqu'à quatre personnes sur le même espace et la programmation des publications ; Business sur devis à partir de dix accès. La formule annuelle revient moins cher au mois. Vérifiez la page tarifs avant de vous engager, ces compteurs bougent souvent.

À quoi ça sert : vous produisez déjà du contenu long sans le savoir. Une visioconférence de présentation, un atelier client, une interview, une démonstration de produit : une heure d'enregistrement dort sur votre disque dur. Opus Clip la regarde, repère les passages où il se dit quelque chose, les découpe, recadre l'image pour que le visage reste au centre sur un téléphone, ajoute les sous-titres et note chaque extrait selon ses chances d'être regardé. Ce qui demandait un monteur et deux jours prend une vingtaine de minutes.

Comment l'utiliser : 1) créez un compte gratuit sur le site ; 2) envoyez un fichier vidéo ou collez simplement le lien d'une vidéo en ligne ; 3) choisissez la langue parlée, la durée des extraits souhaitée et le format vertical ; 4) laissez tourner quelques minutes, puis parcourez les extraits proposés et gardez les trois meilleurs, la note attribuée sert de premier tri ; 5) corrigez les sous-titres, ils se modifient comme un texte, puis téléchargez ou publiez directement vers vos comptes.

Cas PME : un cabinet de conseil de six personnes anime chaque mois un webinaire d'une heure, suivi par quarante inscrits, puis plus rien. Cette semaine, le webinaire passe dans Opus Clip : huit extraits d'une minute en sortent, quatre sont retenus et programmés à raison d'un par semaine sur LinkedIn. Le travail est fait par la personne chargée du marketing en une demi-journée, sans logiciel de montage. Les 60 minutes gratuites couvrent exactement un webinaire par mois ; c'est au deuxième que la formule à 15 dollars se justifie, ne serait-ce que pour retirer le filigrane.

À NE PAS CONFONDRE

Ce n'est pas un studio de montage et cela ne remplace pas une vraie réflexion éditoriale. L'outil découpe ce qui existe : si la vidéo d'origine est confuse, les extraits le seront aussi. Deux précautions : relisez toujours les sous-titres, les noms propres et les termes techniques du métier sont souvent mal transcrits ; et demandez l'accord des personnes filmées avant de publier un passage où elles apparaissent, un extrait sorti de son contexte circule vite.