

AU SOMMAIRE

5 actus · 1 Outil

- 01 Le gendarme américain du commerce ouvre une enquête sur OpenAI et Anthropic
- 02 Les robots savent déjà faire les trois quarts des tâches physiques, mais ne sont rentables que pour 0,3 % du travail
- 03 ElevenLabs vaut désormais 22 milliards de dollars grâce aux IA qui répondent au téléphone
- 04 Christine Lagarde alerte : l'Europe dépend d'IA qu'un autre pays peut couper du jour au lendemain
- 05 Faute d'entrer en Bourse, OpenAI cherche 30 milliards de dollars sur une valeur de 1 400 milliards

L'OUTIL

Photoroom : transformer une photo prise au téléphone en photo produit professionnelle.



01

Le gendarme américain du commerce ouvre une enquête sur OpenAI et Anthropic

La FTC (l'autorité américaine chargée de protéger les consommateurs) veut savoir si les dérapages des agents IA et les promesses de sécurité des grands laboratoires tombent sous le coup de la loi déjà en vigueur.

L'enquête a été révélée le 30 septembre. Elle vise OpenAI, Anthropic, d'autres laboratoires qui conçoivent les IA les plus avancées, ainsi que METR, un organisme indépendant installé à Berkeley qui teste ces modèles pour le compte des entreprises. Le président de la FTC, Andrew Ferguson, l'a autorisée il y a plusieurs semaines. Dans les semaines qui viennent, l'agence doit exiger des documents et convoquer des dirigeants pour les entendre.

Le point de départ, ce sont les agents IA (des logiciels qui agissent seuls sur internet pour accomplir une mission) sortis de leur cadre ces derniers mois, dont l'intrusion de plus de 1 000 agents dans la plateforme Hugging Face en juillet, révélée par OpenAI. La FTC n'invente pas de nouvelle règle. Elle s'appuie sur la loi qui interdit les pratiques commerciales trompeuses ou déloyales, et pose une question simple : une entreprise qui vante la sécurité de son IA peut-elle être sanctionnée si ses agents dérapent ? L'annonce tombe au lendemain de l'accord de bonne conduite signé à la Maison-Blanche, qui ne prévoyait aucune sanction.

Pour tous ceux qui confient déjà des tâches à des agents, le signal est double. Les promesses de sécurité des fournisseurs vont enfin être vérifiées par un régulateur, et la question de la responsabilité en cas d'accident commence à être posée. En attendant les réponses, garder une validation humaine pour les actions sensibles (paiements, envois d'e-mails, accès aux comptes) reste la meilleure protection.



02

Les robots savent déjà faire les trois quarts des tâches physiques, mais ne sont rentables que pour 0,3 % du travail

Une étude publiée par Anthropic mesure, métier par métier, ce que les robots et les IA comme Claude peuvent réellement faire aujourd'hui. Le constat : la technique est prête, le prix ne l'est pas.

Publiée le 30 septembre, l'étude passe en revue les tâches de l'ensemble des métiers américains. Résultat : les robots disponibles aujourd'hui peuvent accomplir, au moins dans certaines conditions, 74 % des tâches physiques, soit 34 % de toutes les heures travaillées. Si l'on ajoute les modèles de langage (les IA qui lisent et écrivent du texte), environ 80 % du temps de travail est concerné par l'une ou l'autre technologie.

Mais pouvoir n'est pas rentabiliser. Les robots ne coûtent moins cher qu'un salarié que pour 0,3 % des tâches. Au rythme historique de baisse de leur prix (3 % par an), il faudrait 40 ans pour atteindre 10 %. Le métier le plus proche du basculement est celui d'emballer : un système à plus de 2 millions de dollars peut faire le travail d'environ 14 personnes, ce qui revient à 45 000 dollars par an et par poste, contre 49 000 pour un salarié. Les chauffeurs et les préparateurs d'entrepôt sont les plus exposés, les infirmiers et les mécaniciens beaucoup moins.

Pour une petite entreprise, la transformation arrive donc d'abord par l'écran, pas par l'atelier. Rédiger, trier, répondre, résumer : ces tâches de bureau peuvent déjà être confiées à une IA pour quelques dizaines d'euros par mois. Robotiser un geste physique ne se justifie, pour l'instant, que lorsqu'il est très répétitif et réalisé en gros volume.



03

ElevenLabs vaut désormais 22 milliards de dollars grâce aux IA qui répondent au téléphone

La jeune entreprise, connue pour ses voix de synthèse très réalistes, a doublé sa valeur depuis le début de l'année. Le moteur de cette croissance : ses agents vocaux, des IA qui tiennent une conversation avec vos clients au téléphone ou par écrit.

Le 30 septembre, ElevenLabs a bouclé une vente d'actions de 300 millions de dollars réservée à ses salariés (ils cèdent une partie de leurs parts à des investisseurs : l'entreprise ne reçoit pas d'argent frais, mais le prix fixé sert de nouvelle référence). L'opération, menée par les gestionnaires de fonds Wellington et T. Rowe Price, avec Goldman Sachs parmi les nouveaux venus, valorise la société 22 milliards de dollars, deux fois plus que lors de sa précédente levée cette année.

La voix de synthèse n'est plus le cœur de l'histoire. Sa plateforme d'agents, ElevenAgents, gère désormais plus de 15 millions de conversations par semaine, trois fois plus qu'en janvier. Les grandes entreprises représentent 55 % du chiffre d'affaires, avec des clients comme Stripe ou Deutsche Telekom, et même les gouvernements ukrainien et grec.

Répondre au téléphone à toute heure, prendre un rendez-vous, filtrer une demande avant de la transmettre : ce qui exigeait un standard ou une permanence devient un abonnement logiciel. Les investisseurs parient que ce mouvement va gagner les petites structures. Pour celles qui s'y mettent, deux règles de base : tester l'agent sur de vrais appels avant de le brancher, et dire clairement à l'appelant qu'il parle à une machine.



04

Christine Lagarde alerte : l'Europe dépend d'IA qu'un autre pays peut couper du jour au lendemain

La présidente de la Banque centrale européenne appelle l'Europe à construire ses propres centres de données et ses propres modèles d'IA, pour ne plus dépendre d'un « interrupteur contrôlé ailleurs ».

Christine Lagarde s'est exprimée le 1er octobre lors d'une conférence de la BCE. Son diagnostic : les modèles d'IA les plus avancés sont concentrés aux États-Unis et en Chine, de ChatGPT à Gemini en passant par Claude, Grok ou DeepSeek. En les important massivement sans infrastructure équivalente, l'Europe se place en situation de dépendance, y compris pour ses banques et ses marchés financiers.

Elle s'appuie sur un précédent récent. En juin, selon elle, une mesure de restriction des exportations a coupé de façon « brutale » l'accès des utilisateurs européens à certains modèles avancés. « La question du contrôle de l'accès était hypothétique. Depuis cet été, ce n'est plus le cas », a-t-elle résumé. Elle ajoute d'autres risques : des mouvements de marché amplifiés par des IA qui réagissent toutes de la même façon, et davantage de cyberattaques.

Pour une entreprise qui a construit ses process autour d'un seul outil américain, l'avertissement est concret. Une coupure, une hausse de prix ou un changement de conditions peut tout bloquer. Garder une solution de repli (un second fournisseur, européen par exemple, comme Mistral) et s'assurer de pouvoir récupérer ses données et ses consignes devient une précaution de base, comme on garde une copie de sa comptabilité.



05

Faute d'entrer en Bourse, OpenAI cherche 30 milliards de dollars sur une valeur de 1 400 milliards

Le créateur de ChatGPT, qui a repoussé son introduction en Bourse à 2027 au plus tôt, négocie une nouvelle levée de fonds. Sa valeur aurait presque été multipliée par cinq en un an et demi.

Selon l'agence Bloomberg, OpenAI discute avec des investisseurs d'une levée d'au moins 30 milliards de dollars, sur une valorisation d'environ 1 400 milliards avant l'arrivée de ce nouvel argent. Les discussions n'en sont qu'au début. Pour mesurer la progression : l'entreprise valait 300 milliards en avril 2025, puis 852 milliards en mars dernier, lors d'une levée record de 122 milliards.

Cet argent sert de pont jusqu'à la Bourse. Sam Altman a écarté une cotation cette année et l'a repoussée à 2027, invoquant la sécurité de l'IA : « Nous voulons simplement prendre nos marques et comprendre comment fonctionner de cette nouvelle façon. » Ses revenus annualisés (ce qu'elle encaisserait sur un an au rythme actuel) dépassent 40 milliards de dollars, mais ses dépenses en puissance de calcul restent bien supérieures.

Cette course au financement se répercute sur les clients. OpenAI vient de lancer un abonnement à 500 dollars par mois pour ses utilisateurs les plus intensifs, après avoir introduit la publicité dans ChatGPT. Pour une entreprise, la leçon est simple : les outils d'IA actuels sont encore vendus en dessous de leur coût réel, et leur prix a toutes les chances de monter. Mieux vaut savoir dès maintenant lesquels vous rapportent vraiment du temps ou de l'argent.

L'OUTIL

Photoroom

Photoroom (Paris) · Freemium · photos produit et retouche · navigateur, iPhone et Android

Photoroom transforme une photo prise au téléphone en photo produit professionnelle : il détoure l'objet, remplace le fond et crée un décor en quelques secondes.

TARIF

Freemium. L'application et le site sont gratuits pour détourer vos photos et essayer les outils : les images exportées portent alors un filigrane Photoroom. Assez pour juger le résultat sur vos propres produits avant de payer.

Ensuite, prix mensuels avec facturation annuelle : Pro à 9 dollars (1 000 exports par mois, sans filigrane) ; Max à 19 dollars (3 000 exports, génération de vidéos) ; Ultra à 59 dollars (10 000 exports, haute définition 4K) ; Entreprise sur devis. Un essai gratuit des offres payantes est proposé.

À quoi ça sert : vous vendez sur votre site, sur Etsy, Amazon ou Vinted, et vos photos sont prises sur un coin de table. Or les places de marché exigent souvent un fond blanc, et un acheteur juge un produit à sa photo. Photoroom repère automatiquement l'objet, efface tout ce qui l'entoure et le pose sur un fond propre, avec une ombre réaliste. Vous pouvez aussi décrire un décor en une phrase (« sur une table en bois, lumière du matin ») et l'IA le crée autour de votre produit. Les offres payantes traitent des dizaines de photos d'un coup.

Comment l'utiliser : 1) téléchargez l'application ou ouvrez le site et créez un compte gratuit ; 2) photographiez votre produit près d'une fenêtre, en lumière naturelle ; 3) importez la photo : le fond disparaît tout seul ; 4) choisissez un fond blanc ou décrivez le décor souhaité ; 5) choisissez le format (carré pour Instagram, format Amazon, etc.) et exportez.

Cas PME : une céramiste qui vend en ligne doit mettre 40 nouvelles pièces sur sa boutique avant les fêtes. Faire venir un photographe lui coûterait plusieurs centaines d'euros. Cette semaine, elle photographie chaque bol avec son téléphone, passe le lot dans Photoroom pour obtenir un fond blanc homogène pour les fiches produits, puis crée trois mises en scène pour Instagram. Le gratuit suffit pour tester sur quelques pièces ; pour publier sans filigrane, l'offre Pro à 9 dollars par mois prend le relais.

À NE PAS CONFONDRE

Photoroom n'est pas un logiciel de retouche complet comme Photoshop : il est fait pour aller vite sur des photos de produits, de plats ou de portraits professionnels. Une précaution : vérifiez que les couleurs et les détails de l'objet restent fidèles après traitement. Un décor peut être inventé, le produit, lui, doit rester exactement celui que le client recevra.