BUDGET ET CHOIX

Budget IA en entreprise : coûts, outils et prestataires



Par Pierre-Louis Gaudreau, Président d'IA.consulting · Mis à jour le 20 octobre 2026

Acheter vite ou acheter juste

Vos concurrents parlent d'IA. Un collaborateur vous demande un abonnement. Un autre en paie déjà un avec sa carte personnelle. La peur de rater le virage pousse à signer vite, et une signature rapide mène souvent à un mauvais choix.

Cette page répond à une question précise : combien coûtent les abonnements IA pour une équipe, et que faut-il ajouter au prix des licences pour tenir un budget réaliste ? Elle ne calcule pas de retour sur investissement et ne traite pas de l'installation technique. Elle sert à poser un budget que vous pouvez défendre.

Les comparatifs publiés s'adressent presque tous à un particulier. Vous, vous achetez pour dix, trente ou cent personnes. Les questions changent : conditions sur les données, gestion des comptes, formation, temps interne. Ce sont elles qui séparent un budget tenu d'un budget dépassé.

La facturation électronique offre un point de comparaison. Réception obligatoire pour toutes les entreprises depuis le 1er septembre 2026, émission au 1er septembre 2027 pour les petites et micro-entreprises : l'obligation force à revoir un processus et à choisir un outil, budget compris. Comparable sur ce point, différent sur un autre : l'IA n'est pas obligatoire, et aucune date ne vous presse. Le calendrier annoncé en 2022 a déjà glissé, revérifiez-le avant de vous y fier.

Ce que contient un budget : quatre lignes

Un budget IA de PME dépasse le prix de l'abonnement. Il compte quatre lignes :

- les licences, c'est-à-dire les abonnements par poste ;
- l'intégration, c'est-à-dire le temps passé à brancher l'outil sur vos documents et vos processus ;
- la formation, dont dépend l'usage réel ;
- le temps interne, souvent oublié, que vos équipes passent à tester, corriger et décider.

Le prix de la première ligne est public. Les trois autres dépendent de votre organisation, et c'est là que les écarts entre entreprises se creusent.

Ce que disent les données en France

En 2025, dix-huit pour cent des entreprises françaises de dix salariés ou plus utilisent au moins une technologie d'IA, selon l'Insee [S1]. L'usage croît avec la taille : quinze pour cent des entreprises de dix à quarante-neuf salariés, trente et un pour cent de celles de cinquante à deux cent quarante-neuf, cinquante-huit pour cent à partir de deux cent cinquante [S1].

Cette statistique mesure l'usage d'au moins une technologie d'IA. Elle ne dit rien des dépenses, ni des abonnements payants, ni du coût par poste [S1]. Ne la lisez donc pas comme un prix de marché. Lisez-la comme un repère. Si vous avez moins de cinquante salariés, la majorité de vos pairs n'a pas encore adopté l'IA : vous n'êtes pas en retard au point de devoir acheter dans l'urgence [S1].

Le même travail de l'Insee apporte un enseignement utile pour le budget. Plus de la moitié des entreprises utilisatrices se disent freinées par un manque d'expertise [S2]. Prévoyez donc la formation et l'appui extérieur dans le budget dès le départ, plutôt qu'après coup. Réserve : il s'agit d'une perception déclarée. L'étude ne chiffre ni le coût d'une formation ni ce qu'elle rapporte [S2].

Ce que disent les données aux États-Unis

Aux États-Unis, le Census Bureau, l'institut statistique fédéral, constate que l'usage de l'IA progresse chez les entreprises de vingt salariés et plus, et pas chez les plus petites [S4]. La taille pèse sur l'adoption. Trente-sept pour cent des entreprises de deux cent cinquante salariés et plus l'utilisent, trente-deux pour cent de celles de cent à deux cent quarante-neuf. Chez celles de quatre salariés ou moins, c'est moins de vingt pour cent [S4].

Ces chiffres décrivent un usage déclaré, aucune dépense, et une population américaine. Ils ne se transposent pas tels quels aux PME et ETI françaises [S4]. Ils confirment un seul point : l'IA s'installe d'abord là où il y a assez de monde pour amortir l'effort d'organisation.

Une enquête du NBER auprès de près de six mille dirigeants (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Australie) apporte le contrepoint. Soixante-neuf pour cent des entreprises utilisent l'IA, mais neuf sur dix ne déclarent aucun effet sur l'emploi ou la productivité sur trois ans [S5]. Prudence : c'est un document de travail, hors France, sur un échantillon plutôt composé de grandes entreprises, avec une définition large de l'usage. Il ne chiffre pas le coût des licences [S5]. Ce qu'il vous apprend reste net : appuyez votre budget sur des cas d'usage mesurés, et laissez de côté la crainte de rater le virage [S5].

Abonnements, gratuit, équipe : la grille

Un tableau de prix à relever, et à dater

Les prix des abonnements changent souvent. Un tableau recopié il y a six mois est faux. Les sources de cette page ne contiennent aucun tarif, et nous n'en inventons pas. Relevez donc les montants sur les pages tarifaires des éditeurs, le jour de votre décision, et inscrivez la date dans la colonne prévue.

Outil	Formule individuelle	Formule équipe	Formule entreprise	Données utilisées pour l'entraînement	Date du relevé
ChatGPT	à relever sur la page tarifs de l'éditeur	à relever	à relever	à vérifier dans les conditions	à inscrire
Claude	à relever sur la page tarifs de l'éditeur	à relever	à relever	à vérifier dans les conditions	à inscrire
Gemini	à relever sur la page tarifs de l'éditeur	à relever	à relever	à vérifier dans les conditions	à inscrire
Copilot	à relever sur la page tarifs de l'éditeur	à relever	à relever	à vérifier dans les conditions	à inscrire
Mistral	à relever sur la page tarifs de l'éditeur	à relever	à relever	à vérifier dans les conditions	à inscrire

Deux conseils de lecture. Comparez toujours le prix par poste et par mois de la formule équipe, avec le nombre minimum de postes exigé. Comparez aussi les conditions de traitement des données : c'est la colonne que les comparatifs grand public oublient.

Gratuit ou payant : ce que le gratuit coûte en données

Pour une entreprise, un logiciel IA gratuit a quand même un prix. Vous le payez de trois façons : en données, en limites d'usage et en absence de gestion des comptes.

Côté données, les offres gratuites et individuelles ont souvent des règles d'utilisation des échanges différentes de celles des offres équipe et entreprise. Lisez les conditions de chaque éditeur à la date de votre choix. Côté limites, les quotas du gratuit s'épuisent vite dès qu'une équipe s'en sert tous les jours. Côté gestion, rien ne permet de régler les accès, de fermer le compte d'un collaborateur qui part, ni de savoir qui utilise quoi.

La protection des données figure d'ailleurs parmi les freins cités par les entreprises françaises non utilisatrices [S2]. Le gratuit convient pour un essai personnel, sur des contenus non sensibles. Il ne convient pas pour traiter des documents clients.

Choisir selon l'usage de chacun

Raisonnez par usage plutôt que par marque :

- **Rédaction et synthèse** (direction, marketing, commercial) : un assistant généraliste en formule équipe suffit le plus souvent.
- **Travail sur vos documents internes** : préférez une offre entreprise qui dit ce que deviennent vos fichiers.
- **Bureautique au quotidien** : l'assistant intégré à votre suite (Microsoft, Google) évite un outil de plus, si votre suite le propose à un coût supportable.
- **Besoin de souveraineté ou d'hébergement européen** : comparez les offres d'éditeurs européens, dont Mistral, sur la localisation des données.
- **Usage ponctuel** : un abonnement individuel payé par l'entreprise reste possible, mais personne ne le pilote.

Un abonnement multi-IA, qui regroupe plusieurs modèles sur une seule facture, peut alléger les achats. Vérifiez alors quel éditeur traite réellement vos données, et à quelles conditions.

Quotas et fonctions à comparer

Avant de signer, comparez six points, dans cet ordre : nombre de messages ou volume autorisé par jour, accès aux modèles les plus puissants, taille des documents acceptés, connexion à vos outils, gestion des comptes par un administrateur, conditions sur les données. Les trois derniers pèsent plus que les trois premiers dès que vous dépassez une poignée d'utilisateurs.

Cas construit : une agence de quarante personnes

Cas construit, pour l'exemple : une agence de communication lyonnaise de quarante personnes. Les nombres qui suivent sont des hypothèses. Aucun ne vient d'une entreprise réelle.

La direction pense d'abord à acheter quarante abonnements. Première erreur : donner l'outil à tout le monde. Dans cette hypothèse, seuls dix collaborateurs ont un usage quotidien

probable (rédaction, propositions commerciales, comptes rendus). Elle commence par une formule équipe pour ces dix postes, au prix relevé le jour de la décision.

Elle ajoute ensuite les lignes oubliées. Une demi-journée de formation par groupe, animée par un prestataire. Quelques jours de travail pour fixer quels documents peuvent entrer dans l'outil, et lesquels sont interdits. Du temps interne pour un référent, que nous estimons, par hypothèse, à une demi-journée par semaine pendant le premier trimestre.

Résultat de l'hypothèse : la licence pèse moins de la moitié du budget de première année. Le reste va à l'appui extérieur et au temps interne. Ce schéma ne promet rien, et chez vous les proportions seront différentes. L'exercice sert à une chose : vous obliger à écrire les quatre lignes avant de signer.

Ce que les comparatifs oublient

Quatre angles manquent presque partout.

- **L'équipe, plutôt que l'individu.** Les comparatifs additionnent des abonnements personnels. Une PME a besoin d'une facture unique, de comptes gérés par un administrateur et de règles d'accès.
- **Les conditions sur les données.** Les offres équipe et entreprise sont rarement comparées sur ce point, qui compte pourtant pour les documents clients que vous manipulez.
- **Le coût total.** Aucun comparatif n'additionne licences, intégration, formation et temps interne. Les limites des données publiques le montrent : l'Insee ne chiffre pas la formation [S2], et l'étude du NBER ne chiffre pas les licences [S5].
- **La date.** Les prix vieillissent vite, et la date du relevé manque souvent. Exigez-la, et notez la vôtre.

Questions sur les prix

Combien coûte un abonnement IA pour une entreprise ? Cela dépend de l'éditeur, de la formule et du nombre de postes. Nous ne publions pas de montant ici. Relevez-les sur les pages tarifaires des éditeurs le jour de votre décision, et datez-les.

Un logiciel IA gratuit suffit-il pour une PME ? Pour essayer, oui. Pour un usage quotidien en équipe, rarement : quotas limités, pas de gestion des comptes, conditions sur les données moins protectrices selon les offres.

Faut-il un abonnement par collaborateur ? Non. Commencez par les personnes qui s'en serviront tous les jours, mesurez, puis étendez. Une étude internationale montre que la plupart des entreprises utilisatrices ne voient pas d'effet mesuré sur la productivité à trois ans [S5]. Achetez là où vous savez mesurer.

Que faut-il ajouter au prix des licences ? L'intégration, la formation et le temps interne. Plus de la moitié des entreprises françaises utilisatrices se disent freinées par un manque d'expertise [S2].

Mon entreprise est-elle en retard si elle n'a pas encore d'abonnement ? Pas forcément. Selon l'Insee, quinze pour cent des entreprises de dix à quarante-neuf salariés utilisent au moins une technologie d'IA [S1]. Cette mesure ne distingue pas les abonnements payants.

Combien coûte un prestataire ? Cela dépend de la mission. Les tarifs sont détaillés dans la page consacrée au choix d'un prestataire.

Les pages du dossier, dans l'ordre

Le dossier suit l'ordre d'une décision d'achat.

- **Cette page** pose le cadre : quatre lignes de budget, une grille de prix à dater, le gratuit et le payant.
- **Choisir un prestataire et comparer ses tarifs** (ia.consulting/fr/ia-pme/budget-choix/choisir-consultant/) : à lire si vous avez décidé de ne pas tout installer seul. La page explique comment comparer un consultant, une agence ou un éditeur, et ce que contient un devis sérieux.
- **Ce que vend une agence IA** (ia.consulting/fr/metiers-ia/agence-ia/) : à lire si vous envisagez de confier le projet entier à une agence.
- **Quelle IA choisir ? Commencez par le type d'outil** (ia.consulting/fr/ia-pme/budget-choix/outil-automatisation-agent/) : à lire avant de comparer des prix. La page vous aide à trancher entre un outil d'IA, une automatisation et un agent (un logiciel qui enchaîne seul plusieurs actions).
- **Comparatif des assistants IA pour l'entreprise** (ia.consulting/fr/ia-pme/budget-choix/comparatif-assistants-ia/) : à lire si votre besoin relève d'un assistant. La page compare ChatGPT, Gemini, Claude, Mistral et Copilot pour un usage en entreprise.

Chaque page répond à une question que vous vous poserez après celle-ci. Vous n'avez pas à tout lire pour décider.

Une fois le budget posé : le dossier suivant

Un budget bien posé réduit un risque, celui d'acheter à contretemps. Il ne règle pas les autres menaces qui pèsent sur une entreprise qui adopte l'IA : perte de maîtrise du jugement opérationnel, dépendance à un éditeur, fuite de données. Pour voir l'ensemble des menaces et choisir par où commencer, ouvrez le guide de lecture du site (ia.consulting/fr/ia-pme/) : il présente les routes de décision et indique quelle page lire selon votre situation.

Si l'achat est décidé, la question suivante est celle de la mise en service : qui a accès à quoi, quelles règles d'usage, qui suit l'adoption ? Le dossier sur la mise en service de l'IA :

équipes, données et contrôle (ia.consulting/fr/ia-pme/equipes-controle/) donne l'ordre de ces questions.

Sources

- **S1** · INSEE (Insee Première), juillet 2026. https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878 (https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878)
- **S2** · INSEE (Insee Première), juillet 2026. https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878 (https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878)
- **S4** · U.S. Census Bureau (Business Trends and Outlook Survey), mai 2026. https://census.gov/library/stories/2026/05/ai-use-businesses.html (https://census.gov/library/stories/2026/05/ai-use-businesses.html)
- **S5** · NBER (Yotzov, Barrero, Bloom et al., Working Paper 34836), février 2026. https://www.nber.org/papers/w34836 (https://www.nber.org/papers/w34836)



PUBLIÉ SOUS LA RESPONSABILITÉ DE

Pierre-Louis Gaudreau, Président d'IA.consulting. Sources citées et datées. Une erreur ? Écrivez-nous.