

Les géants de l'IA se lancent dans le juridique

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Une nouvelle offre Gemini vient de voir le jour, dédiée aux professionnels du droit.

Anthropic a également investi dans cette verticale, alors qu'OpenAI y travaille.

Sarah Dumeau

Google prépare sa défense. Après Anthropic, le géant du Web a annoncé la semaine dernière le lancement de Gemini Enterprise for Legal, un agent IA spécialement conçu pour automatiser les processus juridiques. Anthropic avait déjà lancé en début d'année Claude for Legal, un plug-in à rajouter sur Claude capable notamment d'analyser des contrats et de contrôler leur conformité. Cette annonce avait fait plonger les valeurs boursières des éditeurs juridiques comme RELX (maison mère de LexisNexis) ou Thomson Reuters. En juin, c'est OpenAI qui avançait ses pions dans le secteur de l'IA appliquée au droit en recrutant Jason Boehmig, un dirigeant qui a passé des années dans l'univers du logiciel appliqué au droit, pour lancer sa verticale juridique.

« C'est dans l'air du temps que les fournisseurs de modèle aillent de plus en plus vers des fonctions verticales, notamment avec le juridique. Ils le font pour continuer à gagner des



Le droit, une matière très structurée selon des règles, est un terrain de jeu parfait pour les IA.

parts de marché », analyse Julien Kopp, associé chez Deloitte France chargé de l'IA. D'autant plus que le droit, une matière très structurée selon des règles, est un terrain de jeu parfait pour les IA.

Un marché colossal

La taille colossale du marché – qui pèse plus de 1.000 milliards de dollars à l'échelle mondiale – explique aussi l'intérêt des géants de l'IA, qui anticipent une forte croissance de ce secteur. « La montée en puissance

de la technologie va accroître considérablement les besoins de régulation, comme on le voit déjà avec l'IA Act, ce qui va créer une forte demande sur le marché du droit », prédit Olivier Chaduteau, fondateur du cabinet DayTwo, spécialisé dans la digitalisation du marché du droit.

Ces solutions risquent-elles de concurrencer les legaltechs déjà installées sur ce créneau, comme Harvey ou Legora ? Interrogé sur le sujet, Legora répond avoir noué un partenariat avec Gemini for Legal.

« Les clients communs pourront poser des questions juridiques à Legora directement depuis Gemini Enterprise et recevoir des réponses textuelles avec des liens vers Legora pour la consultation des sources », explique le communiqué de la start-up suédoise valorisée plus de 5 milliards de dollars.

Harvey a fait de même avec Gemini et Claude for Legal. « Harvey se réjouit de compter parmi les partenaires de lancement de Gemini Enterprise for Legal », explique la

start-up valorisée 11 milliards de dollars. Mais, dans le détail, les clients devront s'acquitter d'un abonnement auprès des deux sociétés pour bénéficier de ces partenariats.

« C'est un peu un effet d'annonce, parce qu'il faut imaginer que se payer un Harvey ou un Legora, ce n'est pas donné. C'est bien plus cher que les IA généralistes. Et, de toute façon, pour des tâches juridiques, si vous avez un Harvey et un Gemini, vous n'allez pas ouvrir Gemini », explique le consultant Julien Kopp, qui estime que,

pour l'instant, les solutions développées par les fournisseurs de modèles généralistes restent moins performantes que celles des legaltechs concernant le droit.

Des outils spécifiques pour le travail des juristes

Une analyse partagée par Olivier Chaduteau, qui observe que les legaltechs comme Harvey, Legora ou encore Jimini en France ont développé toute une série d'outils dédiés spécifiquement au travail des juristes : « Claude n'est pas encore allé sur ce terrain-là. » Les IA généralistes peuvent toutefois satisfaire « des utilisateurs qui n'ont pas des besoins juridiques très importants, qui rédigent trois ou quatre contrats par an, par exemple » et qui seraient plus attentifs aux prix, pointe Julien Kopp.

La donne pourrait toutefois changer d'ici à un an si ces géants de l'IA décidaient d'investir massivement dans cette verticale. Des rachats pourraient aussi être envisagés. « Ça va être la course, on ne sait pas qui va gagner. Est-ce que Harvey et Legora vont survivre ou est-ce qu'il n'y en aura plus qu'un des deux parce que l'autre se sera vendu à Gemini ? » s'interroge Olivier Chaduteau, titulaire d'un doctorat sur l'impact de l'innovation numérique sur le marché du droit.

Max Junestrand, cofondateur et PDG de Legora, affirmait il y a quelques mois dans une interview aux « Echos » : « On a une devise chez Legora, "get big fast", en grossissant rapidement, on signale à nos clients et au marché qu'on est là pour durer. On ne sera pas racheté demain. » ■

Google poursuit son opération séduction sur les campus

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Le géant américain renouvelle la gratuité pendant un an d'une de ses offres d'IA pour les étudiants de l'enseignement supérieur.

Nathan Carneiro

Pour adoucir le blues de la rentrée, Google a décidé d'offrir un cadeau aux élèves de l'enseignement supérieur. Le géant américain a reconduit l'opération lancée l'an dernier avec la mise à disposition gratuite de son offre étudiante autour de Gemini, son modèle

d'intelligence artificielle, pour une durée d'un an.

Le dispositif est disponible dans plus de 160 pays, dont la France, comme l'ont détaillé des dirigeants du groupe lors d'une conférence de presse organisée lundi soir, à la veille de la rentrée.

Concurrence tarifaire

Parmi les nouveautés figure une interface pensée spécialement pour les étudiants, appelée le « Gemini Student Hub ». Celle-ci centralisera les outils IA qui permettent de générer des fiches de synthèse, des quiz d'entraînement ou des modélisations graphiques en 2D et 3D à partir d'un cours au format PDF. D'autres fonctionnalités viendront compléter cette offre dans les prochaines semaines, a indiqué Google.

Cette initiative intervient dans un contexte où la concurrence tarifaire s'intensifie sur le marché des IA génératives, notamment sous la pression d'acteurs chinois moins chers. Concrètement, elle donne accès à Google AI Plus, formule la

« L'IA remodèle la façon dont les élèves apprennent et dont les enseignants enseignent. »

CHRIS PHILLIPS
Vice-président et directeur général de la division éducation chez Google

plus abordable des trois formes d'abonnement payant à Gemini, qui avait d'ailleurs déjà vu son tarif abaissé de 7,99 euros à 4,99 euros par mois en juin 2026. Avec l'offre de l'an dernier, la marque offrait douze mois d'accès à son modèle Google AI Pro, qui comprenait alors 2 To de stockage et la meilleure version en date de Gemini.

Prisée dans le milieu universitaire pour ses outils bureautiques gratuits comme Docs, Sheets ou Drive, l'entreprise maintient sa stratégie de séduction des campus. « Nous sommes actuellement à un tournant, car l'IA remodèle la façon dont les élèves apprennent et dont les enseignants enseignent », soutient Chris Phillips, vice-président et directeur général de la division éducation chez Google. Une impression

confirmée par un rapport Ipsos BVA mené en janvier 2026 auprès de 1.000 étudiants de l'enseignement supérieur français : 94 % des sondés déclarent avoir déjà utilisé des outils d'IA générative, et 48 % y avoir recours quotidiennement.

Course aux données

Google n'est pas le seul à cibler les universités et les grandes écoles. OpenAI propose une offre similaire rendant son modèle ChatGPT Plus gratuit pour les étudiants. A la différence que l'offre dure quatre mois et quelle ne concerne que les élèves scolarisés aux Etats-Unis.

De son côté, Anthropic négocie avec les établissements. A travers son programme Claude for Education, enseignants, personnel et élèves d'une dizaine d'universités amé-

ricaines et britanniques partenaires ont accès aux versions payantes de son intelligence artificielle.

Reste que toutes ces offres concernant des modèles « grand public », lesquels exploitent par défaut les données de ces discussions pour s'entraîner. Sur Gemini, par exemple, l'utilisateur est bien accueilli par un message l'invitant à modifier ce paramètre dans l'onglet « activité », mais ce choix se fait au détriment de certaines fonctionnalités. « Les acteurs de l'IA ont besoin d'une donnée plus précise, plus niche parfois aussi, afin de continuer à développer leurs modèles », note Diego Ferri, partner IA au sein du cabinet EY. Dans cette course à la data, il ajoute que les « notes des professeurs » ou les « prompts des étudiants » sont des données particulièrement utiles. ■

Avant l'IPO, Anthropic multiplie les investissements

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Le géant de l'IA cherche des capacités de calcul pour répondre à la demande croissante des clients.

Joséphine Boone

Rien n'est trop beau pour Claude. L'entreprise derrière le chatbot star, Anthropic, multiplie les megacontrats avec des fournisseurs de puissance de calcul et de puces pour satisfaire l'appétit croissant de ses clients pour ses outils d'intelligence artificielle.

La société fondée par Dario et Daniela Amodei a conclu un accord de 35 milliards de dollars avec Lambda, un acteur américain des « neoclouds », pour louer la capacité de calcul d'un data center au Texas. La semaine dernière, elle a signé un chèque de 45 milliards à l'intention du britannique Nscale pour exploiter un data center de 460 mégawatts en Virginie-Occidentale sur une durée de six ans.

Ces deux entreprises comptent à leur capital le géant Nvidia, qui leur fournit massivement ses puces les plus avancées, utilisées lors de la phase d'entraînement des grands modèles d'IA. Pour Nvidia, ces liens permettent de continuer d'alimenter l'écosystème dépendant de ses processeurs. Nscale prévoit de

s'introduire en Bourse ce mois-ci pour lever 3 milliards, et Lambda devrait lancer son IPO l'an prochain.

Modèles très gourmands

Plus tôt dans l'année, Anthropic multipliait déjà les deals pour acquérir de nouvelles capacités de calcul. L'entreprise, qui doit débarquer à Wall Street dans les semaines à venir, a conclu un accord de 50 milliards de dollars avec l'opérateur de data centers Fluidstack, un contrat à 45 milliards de dollars sur trois ans avec SpaceX, un autre avec Volta Infrastructure pour 10 milliards sur six ans. Soit près de 200 milliards de dollars engagés en moins de douze mois, sans compter les partenariats de long terme avec les géants du cloud AWS et Google, qui fournissent

à la fois de la puissance de calcul et des processeurs.

Ces chiffres exorbitants, jamais vus par le passé, illustrent les besoins croissants des laboratoires d'IA pour faire fonctionner des modèles de plus en plus puissants. OpenAI, le grand rival d'Anthropic, a conclu des contrats record avec Microsoft (250 milliards), Oracle (300 milliards) et AWS (138 milliards). Pour entraîner et faire tourner ChatGPT, Claude ou Gemini, les fournisseurs d'IA achètent des capacités de calcul fournies par de grands data centers qui utilisent des milliers de puces. La demande pour ces composants est très élevée, et les prix ont explosé pour les processeurs graphiques, les serveurs et les composants mémoire.

Les sommes à déboursier sont telles qu'elles absorbent en grande partie les fonds levés par les deux start-up. Mais les capacités de calcul disponibles ne sont pas infinies, la construction de data centers prend du temps et les grands laboratoires d'IA fouillent tous azimuts pour trouver cette précieuse puissance.

Anthropic, valorisé 865 milliards lors de son dernier tour de table en février, pourrait réaliser l'une des plus grosses IPO de l'histoire. Certains investisseurs évoquent le chiffre de 2.000 milliards de dollars de valorisation. En comparaison, SpaceX était valorisé 1.770 milliards lors de sa première cotation en juin.

Anthropic affirme avoir vu ses revenus annualisés (ARR, un indicateur répandu chez les start-up) grim-

per en flèche ces derniers mois, passant de 10 milliards de dollars en janvier à 65 milliards fin juillet, grâce à un engouement massif pour l'outil Claude Code et son API. Anthropic a aussi modifié son mode de facturation au cours de l'année, contribuant à la croissance spectaculaire de ses revenus. De nombreux clients ont d'ailleurs exprimé leur mécontentement ces dernières semaines quant à l'explosion du prix des abonnements et la baisse des crédits accordés. Par ailleurs, l'entreprise a annoncé qu'elle allait baisser significativement les crédits disponibles à partir du 14 septembre. La publication prochaine de son document S-1 devrait donner aux investisseurs des clés pour mieux comprendre la solidité de son modèle financier. ■