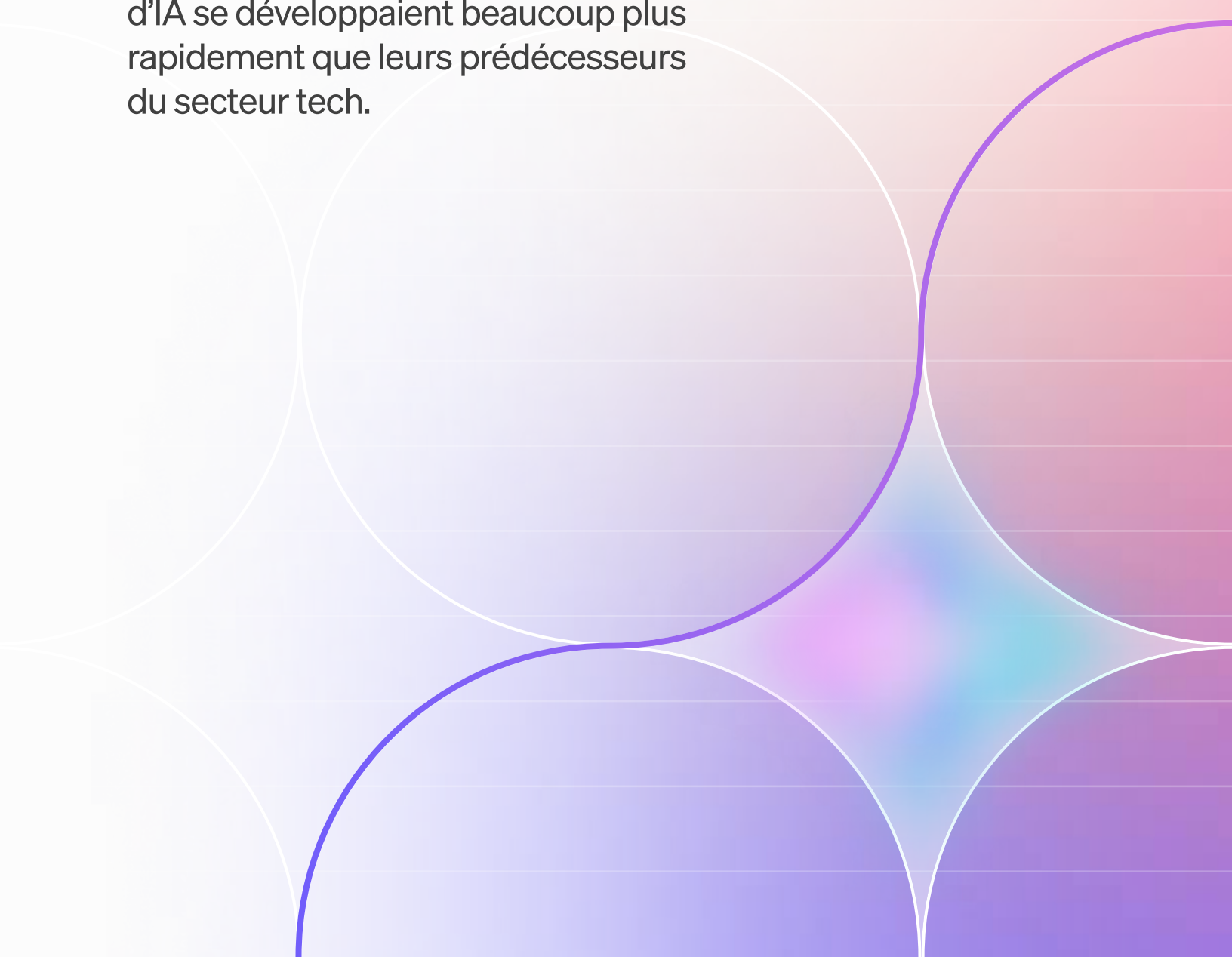


stripe

Le point sur l'économie de l'IA

En analysant les tendances de paiement, Stripe a constaté que les entreprises d'IA se développaient beaucoup plus rapidement que leurs prédécesseurs du secteur tech.



Introduction

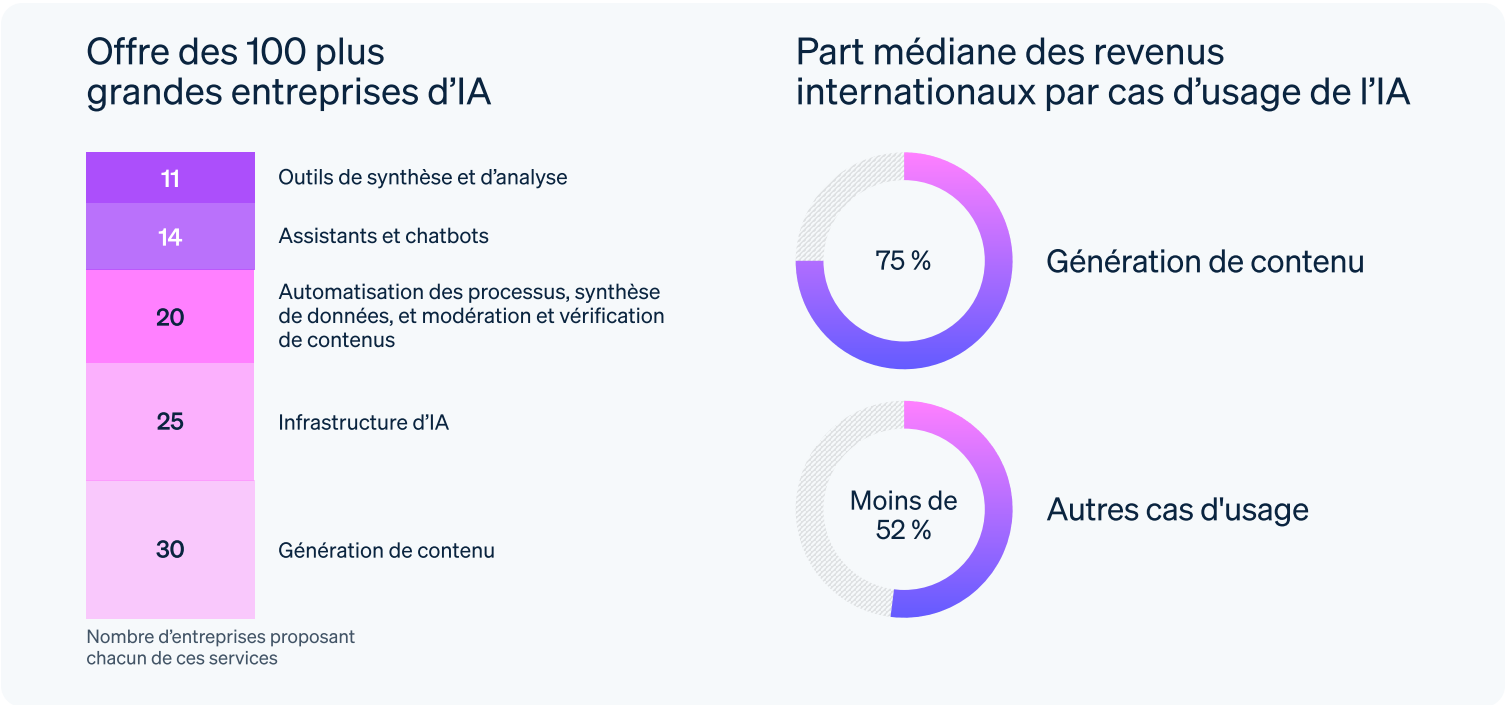
78 % des entreprises du classement Forbes AI 50* (dont OpenAI, Anthropic, Midjourney et Cohere) font confiance à la plateforme de services financiers Stripe. Nous sommes donc bien placés pour observer la vitesse à laquelle ces start-up transforment la demande du marché en revenus réels. Pour mieux comprendre cette dynamique, nous avons examiné les données des 100 plus grandes entreprises d'intelligence artificielle sur notre plateforme.

Trois grandes tendances caractérisent la croissance rapide de l'économie de l'IA :

- 1. Les start-up de ce secteur atteignent des niveaux de revenus élevés bien plus rapidement que leurs prédécesseurs tech (SaaS compris).
- 2. Les entreprises d'IA se développent sur des marchés étrangers dès leur création et établissent rapidement une présence internationale.
- 3. Des stratégies de monétisation et des business models innovants accélèrent la génération de revenus et l'adoption de nouvelles solutions.

Ces tendances sont portées par des start-up innovantes (déjà établies ou en passe de l'être) qui bousculent des secteurs entiers. Studeo, qui redéfinit le marketing immobilier, et des entreprises de la santé comme Abridge, Nabla et DeepScribe, qui révolutionnent les soins aux patients, en sont de bons exemples. Les restaurants utilisent Slang.ai pour simplifier les réservations, les architectes se tournent vers SketchPro pour générer des visuels en un clin d'œil, et les gestionnaires de biens unifient leur offre de support client avec HostAI. Harvey, dont l'assistant juridique basé sur l'IA est utilisé par de nombreuses entreprises du Fortune 500, a multiplié ses revenus par quatre en 2024.

L'IA connaît une adoption et une monétisation accélérées, ce qui entraîne un cycle d'investissement, d'innovation et d'expansion internationale. Ce rapport analyse la croissance et la monétisation rapides des entreprises d'IA, et examine les tendances qui dessinent l'avenir de l'économie de l'IA, comme l'essor de la spécialisation verticale et du commerce agentique.

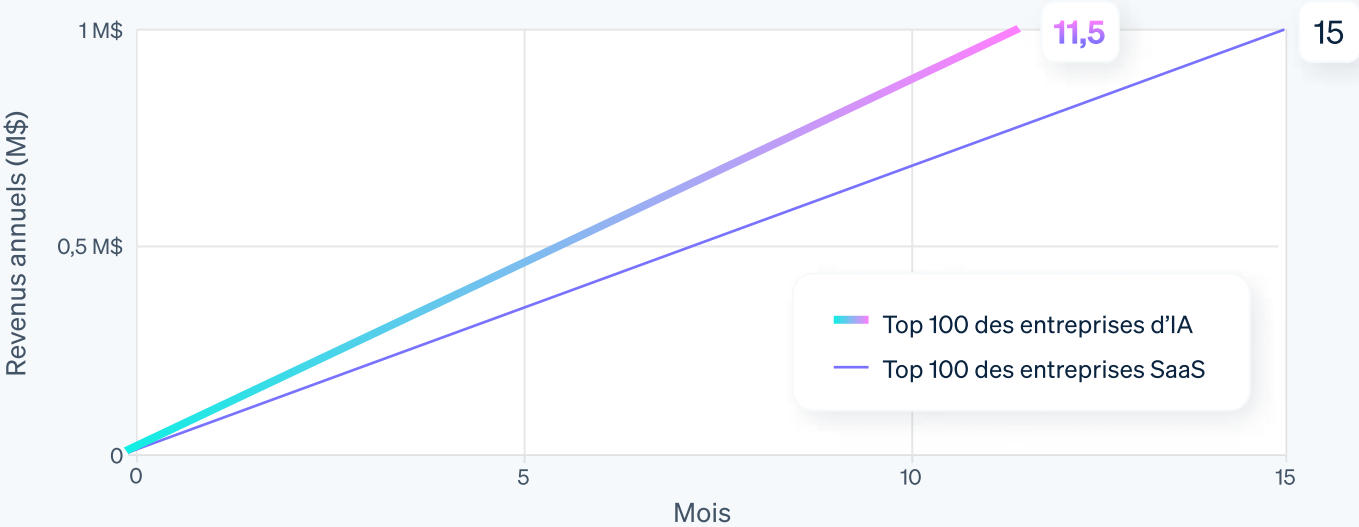


* Stripe est utilisée par toutes les entreprises de l'IA 50 qui vendent un produit en ligne. 11 d'entre elles ne vendent pas encore de produits en ligne.

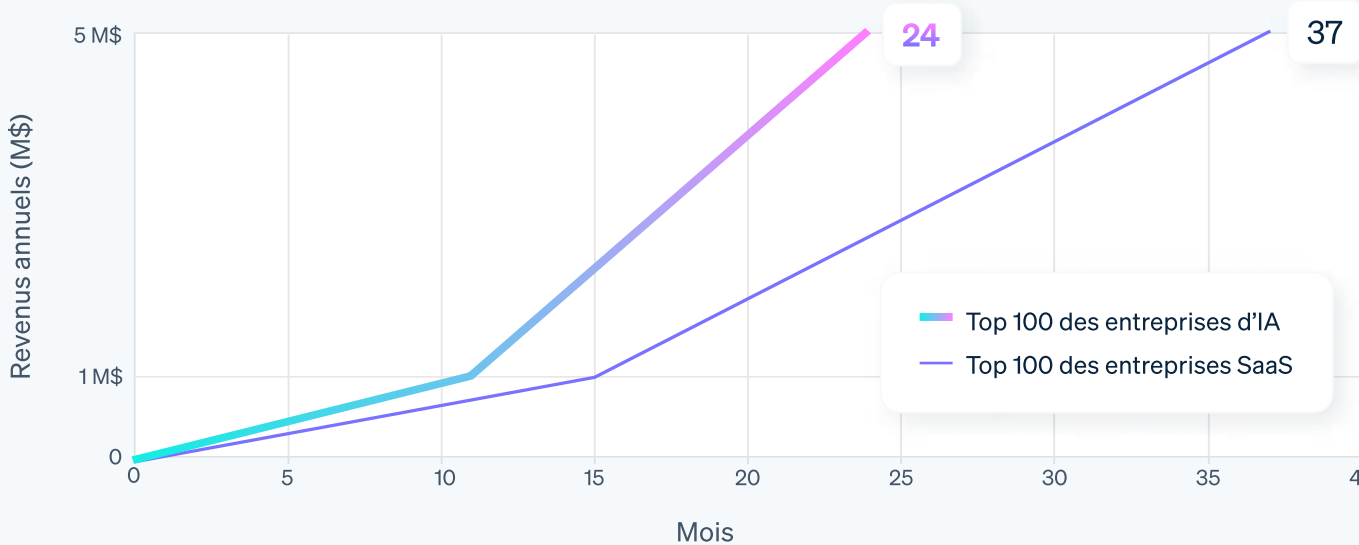
Une croissance des revenus rapide et en pleine accélération

Les entreprises d'IA augmentent leurs revenus plus rapidement que les générations précédentes de start-up. Les 100 plus grandes entreprises d'IA sur Stripe ont atteint un million de dollars de revenus annuels en 11,5 mois (durée médiane), ce qui représente une économie de quatre mois par rapport aux entreprises SaaS les plus performantes. L'explication ? Une explosion de la demande. Seules 55 % des entreprises mondiales utilisaient l'IA en 2023, contre 72 % en 2024. Par ailleurs, le pourcentage des entreprises ayant recours à l'IA générative a plus que doublé¹. En août 2024, l'adoption de l'IA était presque deux fois plus élevée que celle des ordinateurs et d'Internet lorsqu'ils étaient à un stade de développement comparable.²

Temps médian nécessaire pour atteindre 1 million de dollars annuels de revenus, IA vs SaaS



Temps médian nécessaire pour atteindre 5 millions de dollars annuels de revenus, IA vs SaaS

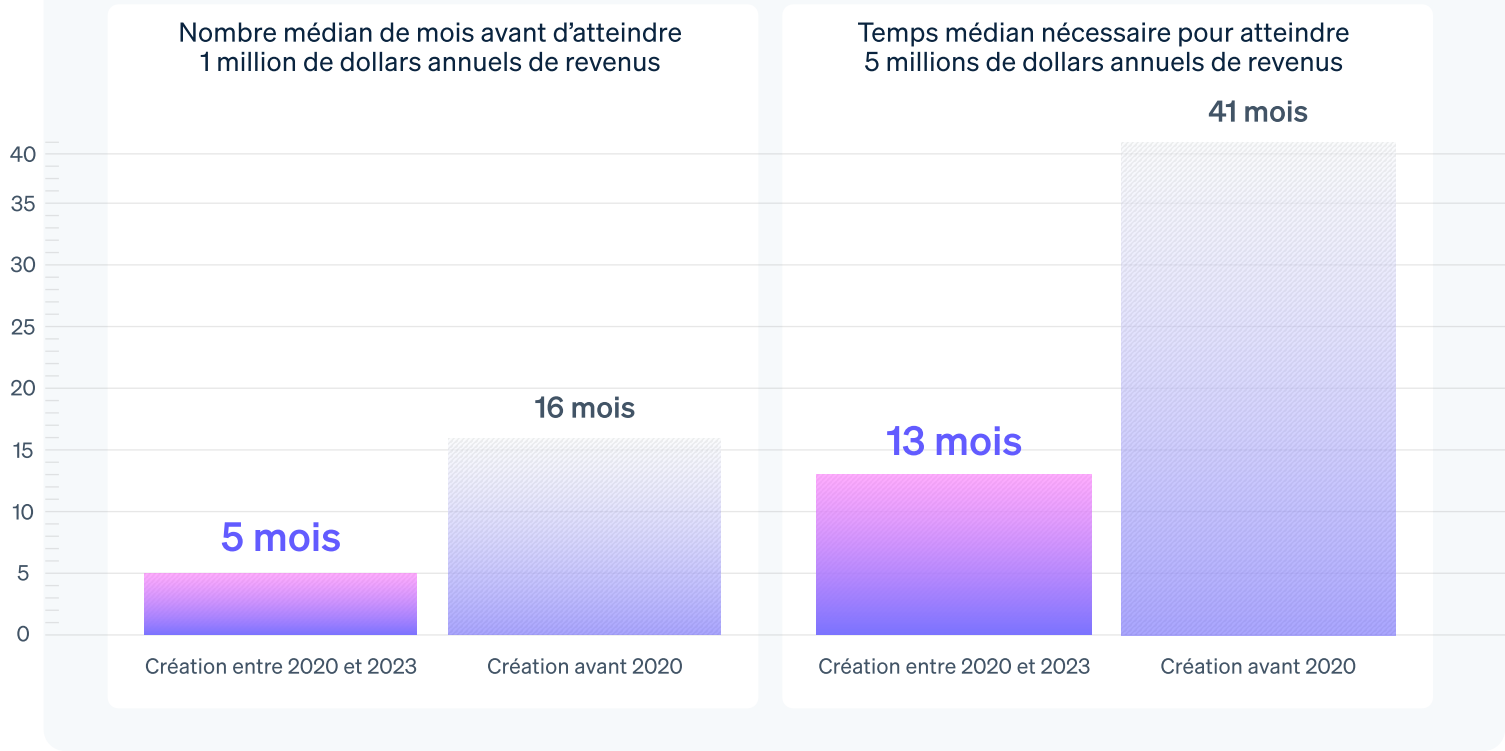


¹ Statista

² Banque de la réserve fédérale de St. Louis

Plus de la moitié des entreprises du top 100 de Stripe (55) ont été créées avant 2020. Les 45 autres ont été créées entre 2020 et 2023. Au cours de leur première année d'activité, les entreprises récemment fondées ont enregistré des revenus sept fois supérieurs à ceux des entreprises plus anciennes sur la même période. Ces chiffres expliquent (en partie) pourquoi les jeunes entreprises d'IA ont atteint des seuils de revenus majeurs environ trois fois plus rapidement que leurs aînées.

Temps médian nécessaire pour atteindre certains seuils de revenus en fonction de l'année de création



Études de cas : augmentation des revenus

Parmi les entreprises d'IA à forte croissance sur Stripe, plusieurs simplifient radicalement le développement logiciel. Elles permettent à leurs utilisateurs de transformer rapidement leurs idées en applications fonctionnelles.

CURSOR

Plus de 100 M\$

Cursor, l'assistant de codage alimenté par l'IA, a franchi la barre des 100 millions de dollars de revenus récurrents annuels en tout juste 3 ans.



17 M\$

Lovable, qui permet de créer des logiciels de qualité sans écrire une seule ligne de code, a atteint 17 millions de dollars de revenus annuels en seulement 3 mois.

bolt

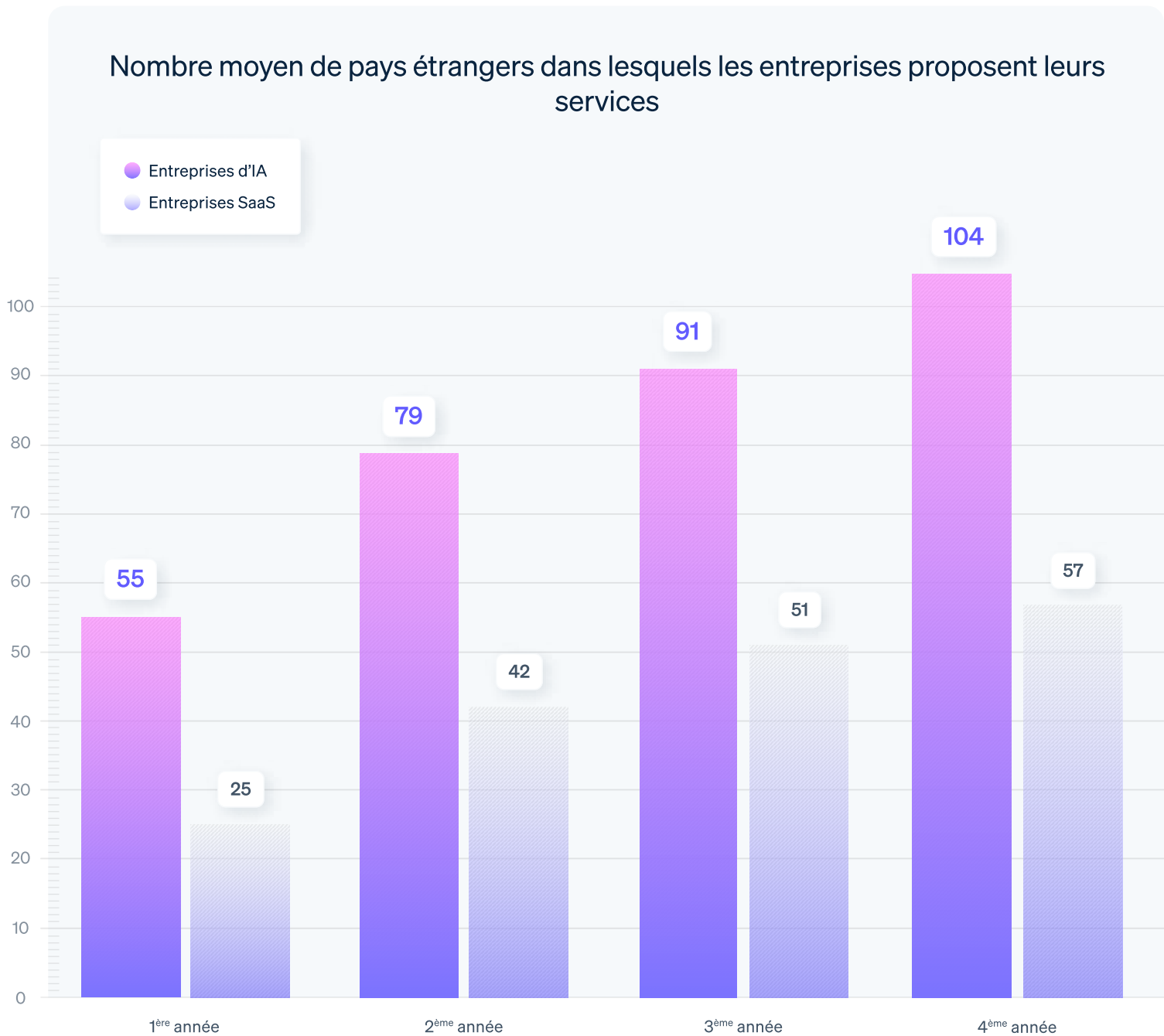
20 M\$

Bolt, qui permet à ses utilisateurs de créer, d'exécuter, de modifier et de déployer des applications mobiles et web full stack avec des prompts, a atteint 20 millions de dollars de revenus annuels en 2 mois.

Une présence internationale dès les premiers instants

Jusqu'ici, les start-up s'implantaient à l'étranger par vagues, à partir de pôles locaux comme la Silicon Valley, Pékin ou Tel-Aviv. Les entreprises d'IA ont totalement changé la donne : elles se lancent à l'international dès leur lancement.

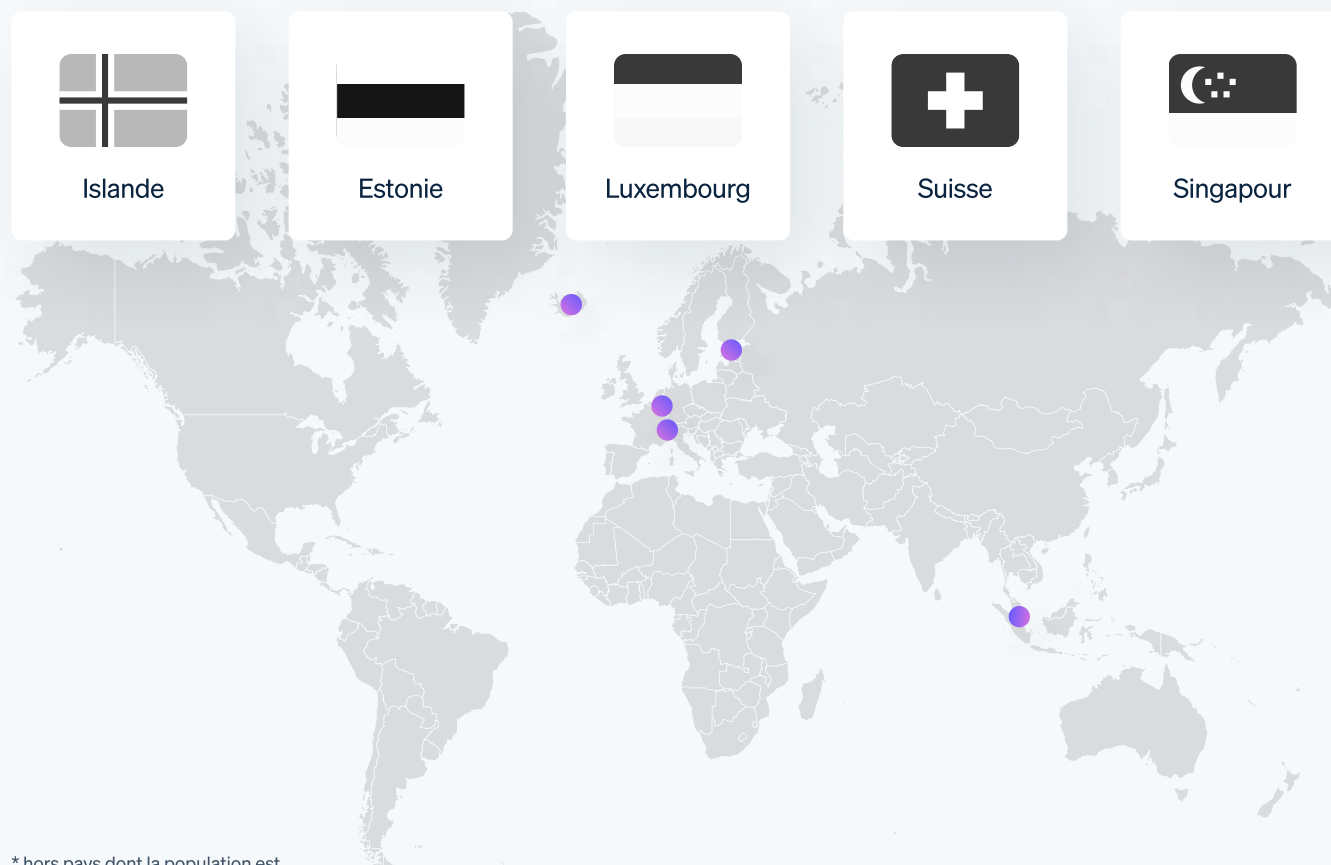
Durant leurs premières années sur Stripe, les 100 principales entreprises d'IA ont réalisé des ventes dans environ deux fois plus de pays que les entreprises SaaS — une tendance qui s'est maintenue jusqu'à la quatrième année.



L'IA suscite un engouement mondial

Les acheteurs de solutions d'IA se multiplient à travers le monde. La croissance la plus rapide provient parfois de pays inattendus : certains petits pays comme l'Islande et l'Estonie affichent des chiffres impressionnants par rapport à leur nombre d'habitants.

Pays comptant le plus d'acheteurs de services d'IA par personne*



* hors pays dont la population est inférieure à 100 000 personnes

ÉTUDE DE CAS

+ de 200

En 2024, **Midjourney** a vendu ses services dans plus de 200 pays et territoires, soit plus que toute autre entreprise sur Stripe.

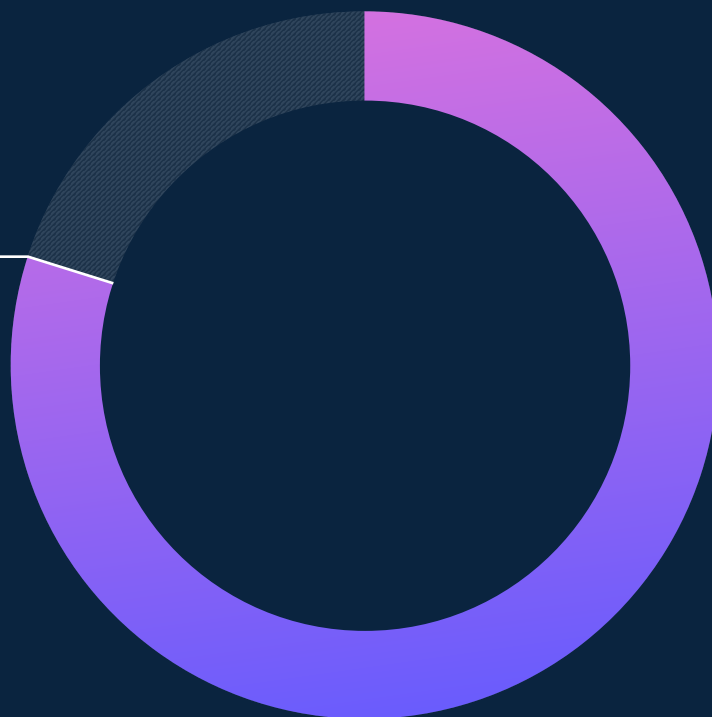


Quels business models pour les entreprises d'IA ?

La plupart des entreprises d'IA proposent des outils généralistes et non des solutions spécialisées : 80 des entreprises du top 100 proposent actuellement des applications horizontales aux fonctionnalités étendues, comme la génération de contenu, les chatbots ou l'infrastructure d'IA.

Approches horizontale
et verticale

**80 des entreprises
d'IA du top 100**
qui utilisent Stripe proposent
des outils généralistes



Toutefois, nous observons une évolution marquée vers des solutions sectorielles, conçues pour des workflows et des besoins clients bien précis, comme l'ont fait les SaaS avant elles. Ces solutions ne se contentent pas d'ajouter une interface à un LLM. Elles sont pensées pour s'intégrer étroitement aux workflows, aux données et au contexte du secteur ciblé. Citons Abridge, Nabla et DeepScribe dans le secteur de la santé, Studeo dans le marketing immobilier, SketchPro pour l'architecture, Slang.ai pour les restaurants et HostAI pour la gestion de biens.



Nabla

 **DeepScribe**

 **studeo**

 **SketchPro**

Slang.ai

conduit

Païement et tarification : stratégies de vente des entreprises d'IA

À mesure que le secteur de l'IA gagne en maturité, les entreprises développent de nouvelles stratégies de monétisation pour leurs produits. Bien que les modèles sur abonnement classiques soient encore adaptés à certains outils, les entreprises se penchent de plus en plus sur de nouveaux moyens de définir et mesurer la valeur. La facturation à l'usage en est un bon exemple. Avec ce modèle, les frais prélevés correspondent au temps, aux données ou au nombre d'appels à l'API. Il permet aux entreprises de lier le coût du service à son prix, tout en simplifiant son accès. Autre exemple : la tarification au résultat, qui permet de lier directement le montant du paiement aux résultats obtenus. Ce modèle convient particulièrement bien aux workflows agentiques, car un agent d'IA peut abattre bien plus de travail qu'un être humain sur une période plus courte. Le client, quant à lui, ne paie que si l'IA lui fournit des résultats. Cela réduit le risque financier et encourage l'adoption.

Pour autant, ce type de facturation pose à un problème majeur : l'incertitude en matière de revenus. Cette incertitude paraît d'autant plus forte au regard de la prévisibilité sans faille des abonnements SaaS. Pour résoudre ce problème, les entreprises d'IA misent sur les crédits prépayés. Ce modèle aide les jeunes start-up à gérer leur trésorerie, génère des revenus prévisibles, permet aux clients de contrôler leurs dépenses et réduit le risque de fraude, en particulier dans un contexte de libre-service.

ÉTUDE DE CAS

Plus de **500** millions

d'événements de facturation à l'usage traités

Hex aide les entreprises à transformer des données complexes en informations exploitables grâce à sa plateforme d'analyse collaborative. Face à la croissance rapide de sa base d'utilisateurs, Hex devait impérativement adapter sa puissance de traitement. Pour répondre efficacement aux besoins de ses clients, la plateforme a mis en place une facturation à l'usage via Stripe, qui leur permet de payer uniquement pour les ressources consommées. Hex a pu adopter ce modèle flexible en seulement quelques mois. Elle traite désormais plus de 500 millions d'événements de facturation à l'usage. Si vous souhaitez en savoir plus sur la stratégie adoptée par Hex pour déployer la facturation à l'usage, [cliquez ici](#).

The logo for Hex, featuring the word "HEX" in a bold, white, sans-serif font. The letter 'H' is composed of two vertical bars, and the 'X' is formed by two intersecting diagonal bars. The logo is centered on a purple-to-blue gradient background.

53 % des plus de 2 000 chefs d'entreprise
interrogés par Stripe préparent le terrain pour
le commerce agentique.

Commerce agentique

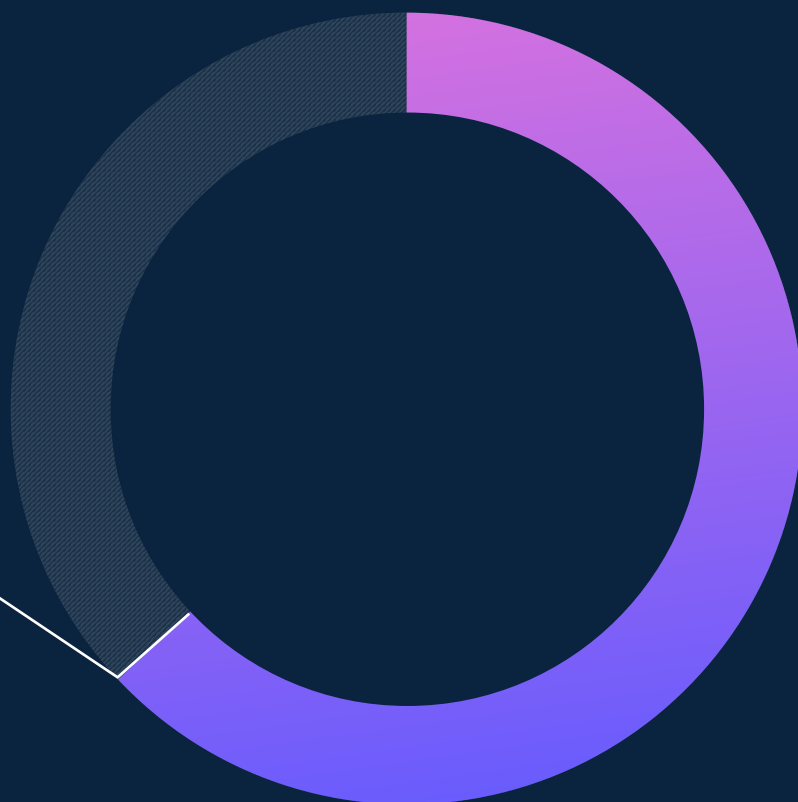
L'IA transforme non seulement l'offre des entreprises, mais également le processus de vente. De plus en plus, les agents d'IA endossent des rôles jusque-là réservés aux êtres humains, comme la recherche, les achats ou encore la gestion des abonnements.

Des entreprises telles que ElevenLabs utilisent des agents pour l'automatisation vocale des abonnements et des remboursements, tandis que Perplexity et Payman proposent des paiements fluides basés sur l'IA. Avec l'essor du commerce agentique, ces systèmes autonomes joueront un rôle incontournable dans l'économie numérique.

Cette évolution va bouleverser la manière dont les entreprises interagissent avec leurs clients et gèrent leurs transactions. Elles devront mettre en place des business models et des modèles de tarification inédits (par exemple, basés sur l'usage, les résultats ou la valeur). Les agents d'IA prendront également en charge davantage de décisions financières. Pour faire face à cette tendance, les entreprises devront s'appuyer sur une infrastructure leur permettant d'effectuer des transactions de manière sécurisée et autonome. Des milliers de développeurs intègrent déjà des outils de paiement adaptés, comme la boîte à outils Stripe pour les agents (téléchargée des milliers de fois par semaine). Des centaines de start-up proposant des agents d'IA se sont lancées sur Stripe l'année dernière, et ce chiffre devrait exploser en 2025. Les systèmes financiers évoluent pour suivre le développement du commerce agentique afin de garantir des transactions fluides, contrôlées et sécurisées.

Pour les entreprises, l'avenir
du commerce passera par
les agents d'IA

Dans une enquête récente
menée par Stripe, 63 % des
répondants ont attribué une
note de 7 ou plus sur 10
à l'importance que prendra,
selon eux, le commerce
agentique dans les deux
prochaines années.



Lancez et développez votre entreprise d'IA avec Stripe

Avec Stripe, les entreprises d'IA peuvent se développer, monétiser leurs services et s'étendre à l'international en toute simplicité. Stripe propose de nombreux services aux entreprises :

- **Constituez votre entreprise en quelques clics avec [Stripe Atlas](#)** pour lever des fonds, gérer vos opérations bancaires et accepter des paiements en deux jours ouvrables.
- **Atteignez vos objectifs de revenus plus rapidement** en simplifiant les paiements et en dopant les conversions avec les interfaces de paiement préconfigurées et Link, la **solution de paiement accéléré** de Stripe.
- **Vendez vos services dans le monde entier dès le premier jour grâce à la [suite d'outils de paiement optimisée](#) et à [Stripe Tax](#)**, en profitant de plus de 100 moyens de paiement locaux, de la prise en charge de plus de 50 devises et de l'affichage des prix dans la devise locale dans plus de 150 pays. Simplifiez vos immatriculations, déclarations et calculs fiscaux dans plus de 90 pays avec nos outils intégrés.
- **Accélérez la commercialisation de vos services** en lançant rapidement de nouveaux modèles de tarification, comme des abonnements, la facturation à l'usage et les crédits prépayés avec **Stripe Billing**.
- **Optimisez la monétisation** en testant facilement de nouvelles stratégies tarifaires, y compris des modèles de facturation en fonction de la consommation, des résultats ou de la valeur avec **Billing**. Faites évoluer vos intégrations rapidement pour vous adapter aux préférences de vos clients et aux exigences de vos produits.
- **Réduisez la fraude et les échecs de paiement** avec des outils de prévention de la fraude basés sur l'IA via **Stripe Radar** et la **fonction de relance intelligente Smart Retries**.
- **Automatisez la conformité fiscale avec [Tax](#)**, qui calcule et collecte la taxe sur les ventes et la TVA, et génère les rapports dont vous avez besoin pour faire vos déclarations.
- **Intégrez votre système au serveur MCP et à la [boîte à outils Stripe pour les agents](#)** afin d'automatiser l'encaissement des paiements, la gestion des factures et le traitement des remboursements. Si vous créez des agents, fournissez-leur les outils financiers nécessaires au développement de votre entreprise et à la prise en charge des paiements en ligne.

Pour découvrir comment Stripe peut vous aider à lancer et développer une entreprise d'IA, **[contactez-nous](#)**.