NUVAI

DOCUMENT · ACCÈS LIBRE

Une seule couche qui travaille.

Un guide pratique de l'IA en PME : passer d'outils dispersés à un seul espace de travail relié directement à votre CRM.

NUVAI · octobre 2026 · chiffres vérifiés le 24 octobre 2026

Grok est une marque de SpaceXAI LLC.

NUVAI est une marque de Quest2S BV · BE 0544.737.251 · nuvai.eu

SOMMAIRE

Ce que contient ce document.

0	Synthèse	3
1	L'IA tourne déjà dans votre entreprise	5
2	Ce que veut dire une seule couche	8
3	MCP, sans jargon	10
4	Exemple : Claude et HubSpot	12
5	Ce que ça coûte	14
6	Dix processus pour commencer	18
7	De la première connexion à l'équipe	20
8	Liste de contrôle et politique	21
9	Le faire vous-même ou vous faire aider	23
A à D	Méthode, glossaire, sources	25

Comment lire ce document

Chaque chiffre de ce document a une source et une étiquette. Vous voyez ainsi tout de suite s'il s'agit d'une mesure, de notre propre appréciation ou d'un exemple chiffré. Les sources figurent à l'annexe D, avec la date de consultation.

Le document suit l'ordre dans lequel le travail se fait d'habitude. D'abord voir ce qui tourne déjà, puis choisir un seul espace de travail et le relier à votre CRM. Ensuite, nous calculons les coûts et choisissons les premiers processus. Chaque chapitre se lit aussi séparément.

FAIT

Mesuré ou publié officiellement, avec source et date.

MODÈLE NUVAI

Une grille de lecture que nous utilisons nous-mêmes.

ESTIMATION NUVAI

Notre appréciation, fondée sur notre travail. Pas une statistique.

EXEMPLE CHIFFRÉ

Calculé avec les formules de l'annexe A. Pas un devis.

Les prix en dollars sont officiels. Les montants en euros sont indicatifs, à 1 EUR = 1,1193 USD (BCE, 23 octobre 2026).

Grok est une marque de SpaceXAI LLC.

0 · SYNTHÈSE

Synthèse.

Dans la plupart des entreprises de dix à deux cents personnes, l'IA est déjà là. Mais pas au même endroit. On trouve trois, quatre ou cinq abonnements séparés, quelques comptes gratuits et une poignée de collaborateurs qui ont chacun inventé leur propre façon de travailler. Personne ne sait précisément où partent les données clients.

Ce document décrit le passage de ces outils dispersés à une seule couche qui travaille : un espace IA par collaborateur, sur Claude ou Grok, relié par MCP à votre CRM et à vos autres systèmes. Avec des droits définis, avec une personne qui valide ce que l'IA veut modifier, et avec un coût que vous pouvez calculer à l'avance.

34,5 %
des entreprises belges de 10 salariés et plus utilisaient l'IA en 2025 (France : 18,2 %)
Eurostat, isoc_eb_ai, 2025

78 %
des utilisateurs d'IA apportent leurs propres outils au travail
Microsoft WTI 2024, n = 31 000

20 $
par mois pour un poste chez Claude Team ou ChatGPT Business, facturation annuelle
claude.com, openai.com, 24 oct. 2026

6
des sept systèmes examinés ont un serveur MCP officiel
Documentation des éditeurs, 24 oct. 2026

2 août
2026 : début du contrôle de la maîtrise de l'IA (art. 4 AI Act)
Commission européenne, Q&R AI literacy

FAIT Source : Eurostat, isoc_eb_ai, indicateur E_AI_TANY, % des entreprises de 10 salariés et plus · S1 S2 S3 S8 S11-S18 S19

Ce que nous constatons

1. En 2025, 34,5 % des entreprises belges d'au moins dix salariés utilisaient au moins une technologie d'IA. C'était 18,2 % en France, 33,2 % aux Pays-Bas et 20,0 % en moyenne dans l'UE (Eurostat).
2. 78 % des personnes qui utilisent l'IA au travail apportent leurs propres outils. Dans les PME, c'est 80 % (Microsoft Work Trend Index 2024).
3. Un poste IA professionnel coûte 20 dollars par mois en facturation annuelle chez Claude Team et ChatGPT Business. Grok Business coûte 30 dollars. Microsoft 365 Copilot Business coûte 21 dollars, en plus d'une licence Microsoft 365.
4. Les grands CRM disposent désormais d'un serveur MCP officiel : HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Zoho CRM et Microsoft Dataverse. Teamleader en propose un pour Orbit.
5. Depuis le 2 février 2025, vous devez veiller à la maîtrise de l'IA de vos collaborateurs. Les règles de contrôle et de sanction s'appliquent depuis le 2 août 2026.

À QUI S'ADRESSE CE DOCUMENT

Aux dirigeants et responsables d'équipe d'entreprises de dix à deux cents personnes, qui constatent que l'IA est déjà utilisée et veulent y mettre de l'ordre. Aucune formation technique n'est nécessaire. Quand une étape demande des connaissances techniques, nous le précisons.

0 · SYNTHÈSE

Ce que vous pouvez faire ce mois-ci.

DURÉE, ESTIMATION

1. Dressez la liste de tous les outils d'IA utilisés dans l'entreprise, gratuits compris.

≈ 1 heure

Demandez à chaque équipe quels outils d'IA elle utilise, y compris les extensions de navigateur, les applications de prise de notes et ce qui se trouve sur les téléphones. Un tableur partagé avec outil, utilisateur, usage et coût suffit. Comptez une semaine et environ une heure de travail.

2. Choisissez un seul espace de travail et un seul abonnement, et arrêtez le reste.

≈ 2 heures

Vérifiez surtout qu'il existe un connecteur pour votre CRM et que la formule n'utilise pas vos données pour l'entraînement. Avec une seule formule, coûts et droits figurent sur une seule facture et dans un seul écran d'administration.

3. Connectez d'abord votre CRM en lecture seule.

≈ 30 min

La lecture seule montre vite ce que l'IA peut faire avec vos données, sans que rien ne change. Ajoutez l'écriture plus tard, processus par processus et toujours avec validation.

4. Choisissez deux ou trois processus dans le catalogue du chapitre 6.

≈ 1 heure

Commencez par des processus qui ne font que lire, comme la préparation d'un rendez-vous client ou le point hebdomadaire sur le pipeline. Ils font gagner du temps tout de suite et le risque est faible. Le catalogue figure au chapitre 6.

5. Rédigez une politique IA d'une page et notez qui a suivi quelle formation.

≈ 2 heures

Le modèle du chapitre 8 est un point de départ. Pour l'article 4 de l'AI Act, un registre interne de qui a suivi quelle formation suffit. Aucun certificat n'est nécessaire.

ESTIMATION NUVAI Durées : appréciation propre de NUVAI, pas une statistique

Une seule couche en cinq niveaux

5 Personnes et validation	Qui peut faire quoi, qui valide, qui est responsable
4 Méthodes communes	Projets, instructions et modèles partagés
3 L'espace de travail	Claude Team ou Enterprise, ou Grok
2 Connecteurs MCP	Serveurs officiels des éditeurs, chacun avec ses propres droits
1 Vos systèmes	CRM, messagerie, agenda, documents, comptabilité, tickets

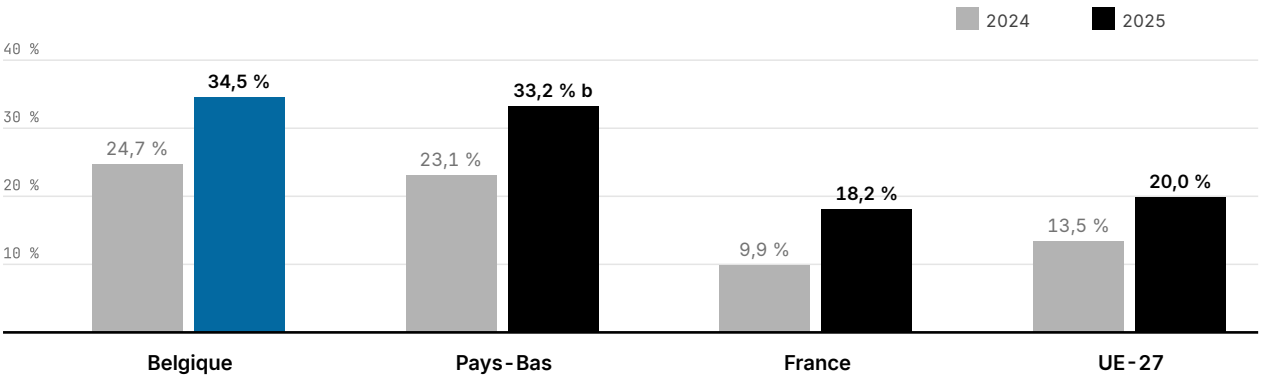
1 · L'IA TOURNE DÉJÀ DANS VOTRE ENTREPRISE

L'IA tourne déjà dans votre entreprise.

Ce que disent les chiffres

Chaque année, Eurostat mesure la part des entreprises d'au moins dix salariés qui utilisent une technologie d'IA. Entre 2024 et 2025, la moyenne de l'UE est passée de 13,5 % à 20,0 %. La Belgique fait partie du peloton de tête, de 24,7 % à 34,5 %. La France est passée de 9,9 % à 18,2 %, les Pays-Bas de 23,1 % à 33,2 %. Eurostat signale une rupture de série pour les Pays-Bas en 2025 : comparez ces deux années avec prudence.

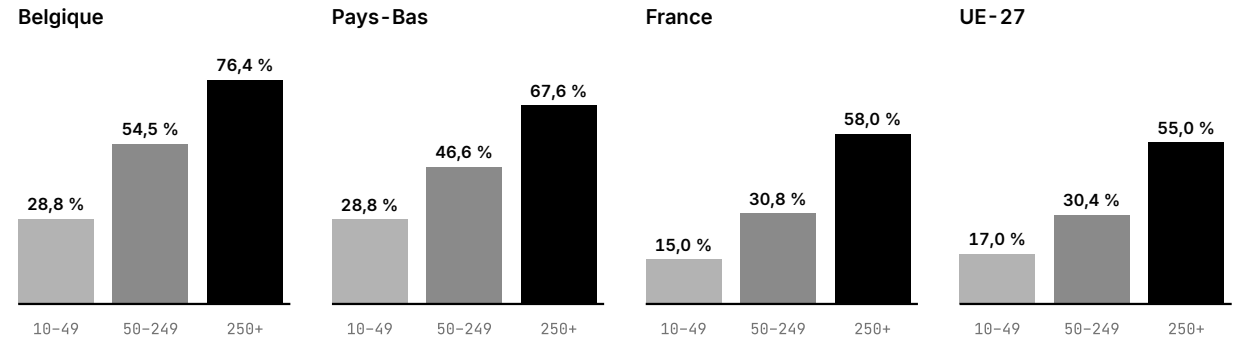
Figure 1 · En Belgique, de 24,7 % à 34,5 % en un an



FAIT Source : Eurostat, isoc_eb_ai, indicateur E_AI_TANY, % des entreprises de 10 salariés et plus · NL 2025 : rupture de série (b) · S1

La taille de l'entreprise compte beaucoup. En Belgique, en 2025, 28,8 % des entreprises de 10 à 49 salariés utilisaient l'IA, contre 54,5 % pour celles de 50 à 249 salariés et 76,4 % pour les grandes entreprises. En France, les chiffres étaient de 15,0 %, 30,8 % et 58,0 %.

Figure 2 · Plus l'entreprise est petite, moins l'IA est officielle

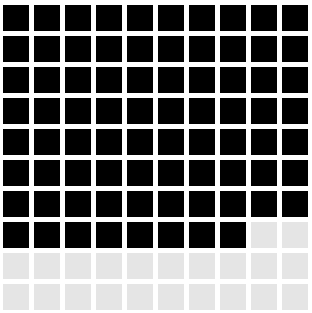


FAIT Source : Eurostat, isoc_eb_ai, E_AI_TANY, 2025, par classe de taille · S1

Ces chiffres comptent les entreprises qui utilisent l'IA de façon officielle. Ils disent peu de choses de ce que font les collaborateurs de leur propre initiative.

1 · CE QUE LES CHIFFRES NE MONTRENT PAS

L'essentiel de l'IA au travail vient de la maison.



78 %

des utilisateurs d'IA apportent leurs propres outils

80 %

dans les PME

Sur 100 personnes qui utilisent l'IA au travail, 78 apportent leur propre outil.

FAIT Source : Microsoft et LinkedIn, Work Trend Index 2024, 31 000 répondants dans 31 pays, mai 2024 · S2

Ce que les chiffres ne montrent pas

Pour son Work Trend Index 2024, Microsoft a interrogé 31 000 personnes dans 31 pays. 78 % des utilisateurs d'IA apportaient leurs propres outils au travail. Dans les PME, c'était 80 %. L'étude date de mai 2024, mais rien de ce que nous voyons sur le terrain n'indique que cette part ait baissé depuis.

C'est compréhensible. Les gens veulent aller plus vite et prennent les outils qu'ils connaissent. Le problème n'est pas l'usage lui-même, mais ce qu'il entraîne :

Les données

Offres, noms de clients et chiffres partent vers des comptes que l'entreprise ne voit pas. Avec un compte gratuit ou personnel, vous ne savez souvent pas si ces données servent à entraîner des modèles.

Le savoir-faire

Chacun construit ses propres prompts et ses habitudes. Quand la personne part, ce savoir-faire part avec elle.

L'argent

Les abonnements passent en notes de frais. Personne ne voit le total.

Le lieu où un fournisseur traite vos données compte aussi. Un outil hébergé hors de l'UE, sans engagements clairs, peut représenter un risque juridique pour votre entreprise, quelle que soit sa qualité.

1 · AUTOTEST

Autotest : quelle est la taille de l'ombre ?

Répondez par oui ou par non à ces dix questions. Comptez vos oui.

☐	1	Des collaborateurs utilisent-ils des outils d'IA que l'entreprise n'a pas choisis ?	oui / non
☐	2	Des abonnements IA sont-ils payés en notes de frais ou avec des cartes personnelles ?	oui / non
☐	3	Quelqu'un utilise-t-il un compte gratuit pour un travail impliquant des données clients ?	oui / non
☐	4	Ne savez-vous pas avec certitude quels outils enregistrent ou résument les réunions ?	oui / non
☐	5	Des collaborateurs collent-ils des données du CRM ou des offres dans une fenêtre de chat ?	oui / non
☐	6	N'existe-t-il aucune politique IA écrite ?	oui / non
☐	7	Personne n'a-t-il noté qui a suivi quelle formation IA ?	oui / non
☐	8	Deux équipes utilisent-elles des outils différents pour le même type de travail ?	oui / non
☐	9	Perdriez-vous les prompts et méthodes d'un collaborateur s'il quittait l'entreprise ?	oui / non
☐	10	Personne ne peut-il dire combien l'entreprise dépense en IA chaque mois ?	oui / non

Votre score



0 à 2
peu d'IA de l'ombre

3 à 5
du travail, mais gérable

6 ou plus
commencez par l'inventaire

ESTIMATION NUVAI Seuils : appréciation propre de NUVAI, pas une statistique

De zéro à deux oui : peu d'IA de l'ombre. De trois à cinq : il y a du travail, mais il reste gérable. Six ou plus : commencez par l'inventaire du chapitre 8 avant d'acheter quoi que ce soit. Ces seuils sont notre propre appréciation, pas une statistique.

CONSEIL

Demandez à deux ou trois collègues de répondre au test séparément. Les écarts entre leurs réponses en disent souvent plus que le score lui-même.

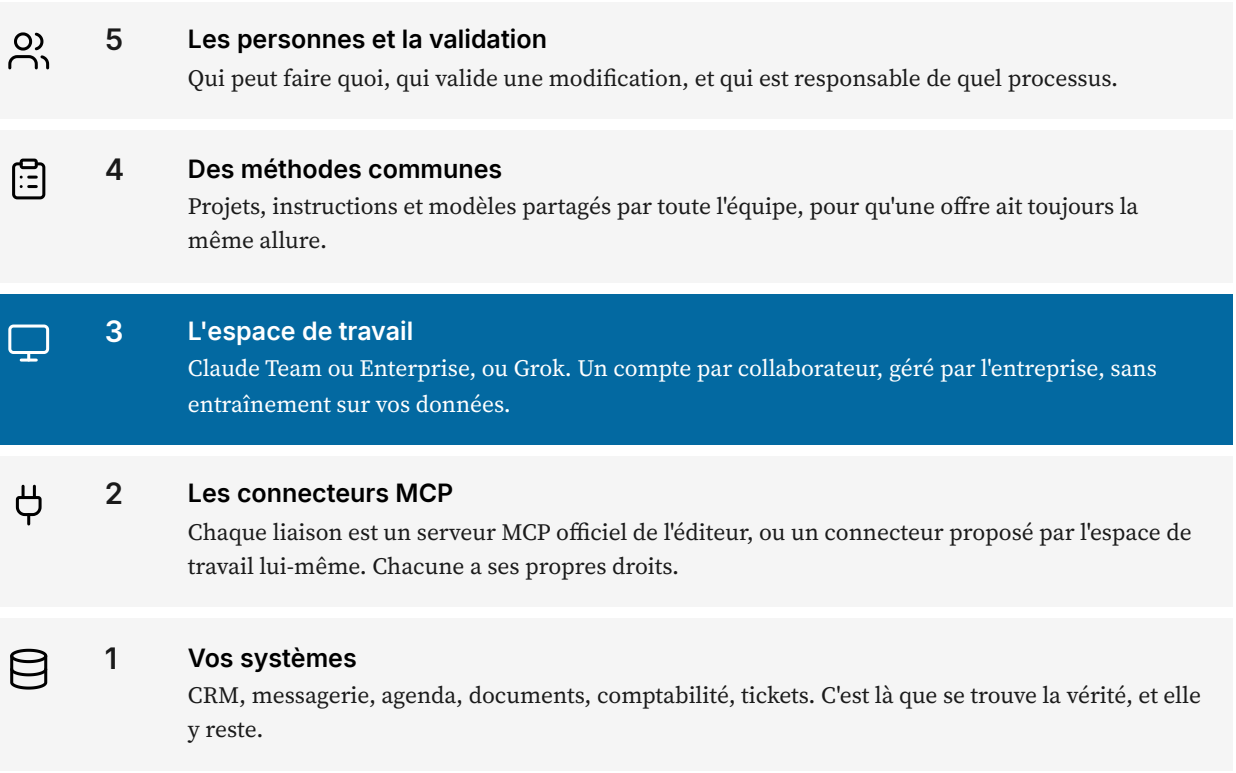
2 · L'ARCHITECTURE

Ce que veut dire « une seule couche ».

Une seule couche n'est pas un nouveau système. C'est un espace de travail IA qui se place entre vos équipes et les logiciels que vous avez déjà. Votre CRM reste votre CRM. Votre comptabilité reste votre comptabilité. La couche permet à l'IA de lire ces données, et de les modifier dans des conditions convenues, sans que personne ne copie-colle quoi que ce soit.

Nous la décrivons en cinq niveaux, de bas en haut.

Figure 3 · Une seule couche en cinq niveaux



MODÈLE NUVAI Modèle NUVAI

Ce qu'une seule couche n'est pas

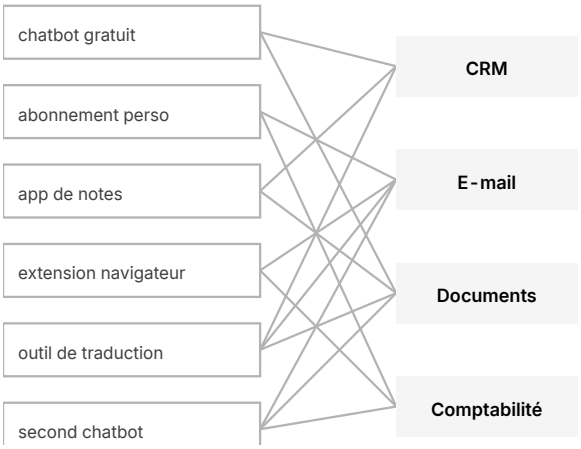
Une seule couche de travail ne remplace pas votre CRM, votre comptabilité ou votre messagerie. Aucun nouveau système ne vient s'ajouter vers lequel vos données devraient migrer. Vous pouvez commencer petit avec un processus qui ne fait que lire, puis élargir une fois que cela fonctionne et que l'équipe y fait confiance.

2 · AVANT ET APRÈS

Des fils emmêlés à une seule couche.

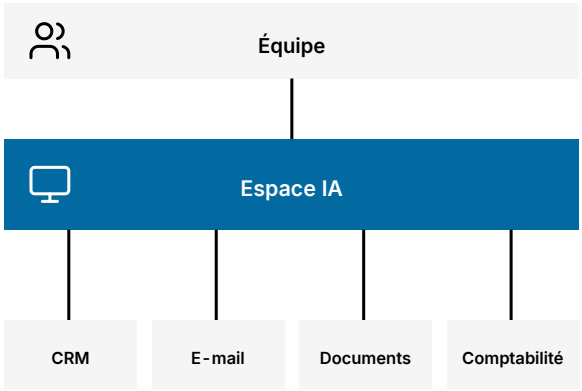
Figure 4 · Des fils emmêlés à une seule couche

Aujourd'hui



Chacun copie à la main. Aucune vue sur les données ni les coûts.

Avec une seule couche



L'IA lit avec les droits de l'utilisateur. Rien ne change sans validation.

MODÈLE NUVAI Modèle NUVAI

La différence avec des outils dispersés tient surtout aux deux niveaux du bas et à celui du haut. Avec des outils dispersés, chacun copie lui-même les données du CRM. Avec une seule couche, l'IA lit directement dans le CRM, avec les droits de la personne qui pose la question, et ne modifie rien tant que quelqu'un n'a pas cliqué sur « valider ».

Claude ou Grok ?

Les deux fonctionnent. Claude Team et Enterprise offrent un large système de connecteurs, des projets partagés et une administration des connecteurs. Grok Business propose des connecteurs (dont Salesforce et HubSpot), la possibilité de brancher votre propre serveur MCP, un contrôle d'accès par rôle et aucun entraînement sur vos données. Choisissez en fonction de ce que votre équipe utilise déjà, des connecteurs dont vous avez besoin et de ce que votre administrateur trouve le plus simple à gérer. Le chapitre 5 compare les prix, y compris ChatGPT Business et Microsoft 365 Copilot.

Vous choisissez un seul espace de travail. Vos systèmes restent où ils sont.

Grok est une marque de SpaceXAI LLC.

3 · MCP, SANS JARGON

MCP, sans jargon.

MCP signifie Model Context Protocol. C'est un standard ouvert qui définit comment un assistant IA dialogue avec d'autres logiciels. Pensez à une prise électrique : si votre CRM a un serveur MCP et que votre espace IA prend en charge MCP, les deux s'emboîtent.

Ce qui se passe quand vous posez une question

1 Question

Vous demandez, par exemple : « Quelles affaires de plus de 10 000 euros n'ont pas été mises à jour depuis deux semaines ? »

2 Choix de l'outil

L'assistant voit qu'une connexion au CRM existe et choisit le bon outil, par exemple « rechercher des affaires ».

3 Votre identifiant

La connexion utilise votre propre identifiant via OAuth. L'IA ne voit donc que ce que vous avez le droit de voir dans le CRM.

4 Serveur MCP

Le serveur MCP du CRM exécute la recherche et renvoie le résultat.

5 Réponse

L'assistant répond en indiquant les fiches qu'il a utilisées.

6 Validation

S'il veut modifier quelque chose, une étape ou une note par exemple, il demande d'abord votre accord. Vous validez ou vous refusez.

FAIT Source : Model Context Protocol, Security Best Practices · S10

Deux points comptent. L'IA n'a jamais plus de droits que l'utilisateur. Et la spécification MCP interdit à un serveur de transmettre un jeton destiné à un autre service (« token passthrough »). Cela limite les dégâts si une connexion est compromise.

La spécification MCP interdit le token passthrough : un serveur ne peut pas transmettre un jeton destiné à un autre service.

Ce qui distingue MCP d'une intégration classique

Une intégration classique relie deux systèmes pour une tâche fixe, par exemple un formulaire qui crée un contact. Chaque nouvelle tâche demande une nouvelle intégration. Avec MCP, le système propose un ensemble d'outils, comme rechercher, lire ou créer une note, et l'IA choisit l'outil qui convient à la question. C'est souple. Cela veut aussi dire que les droits doivent être bien réglés, car l'IA peut utiliser tout ce que le serveur propose et que l'utilisateur est autorisé à faire.

Pour la plupart des PME, le serveur officiel de l'éditeur est le choix le plus sûr. Des serveurs tiers peuvent fonctionner, mais vous savez moins bien qui les maintient et ce qu'ils font de vos données.

3 · SERVEURS MCP OFFICIELS

La plupart des grands CRM en ont un.

Quels systèmes ont un serveur MCP officiel ?

Système	Officiel	Comment se connecter	Qui l'active	
HubSpot	✓ oui	Distant, OAuth avec PKCE	Un Super Admin valide	S11 S12
Salesforce	✓ oui	Serveur Headless 360, app OAuth propre	Administrateur Salesforce	S13
Pipedrive	✓ oui	OAuth, toutes formules	Utilisateur, dans ses droits	S14
Zoho CRM	✓ oui	Quatre serveurs, OAuth	L'admin choisit	S15
Dataverse / Dynamics 365	✓ oui	Distant ou proxy local, app Entra	Admin par environnement	S16 S17
Teamleader Orbit	✓ oui	Identifiant propre	Droits « MCP read » et « MCP write »	S18
Teamleader Focus	○ à vérifier	À vérifier	À vérifier	

FAIT Sources : HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Zoho, Microsoft Learn, Teamleader, consultées le 24 oct. 2026 · S11 à S18

Dynamics 365 Sales a son propre serveur MCP, et Microsoft précise que Claude Desktop n'y est pas pris en charge. Si vous travaillez sur Dataverse, utilisez le serveur Dataverse.

Si votre outil de support ou votre logiciel comptable n'apparaît pas ici, vérifiez dans sa documentation s'il existe un serveur MCP officiel. Un serveur communautaire peut fonctionner, mais sa maintenance et sa sécurité dépendent alors de quelqu'un que vous ne connaissez pas.

Ce que vous accordez, avec validation, ou jamais

✓ Accorder

- Lire contacts, entreprises et affaires
- Lire notes et activités
- Lire pipeline et rapports

Avec validation

- Créer notes et tâches
- Modifier champs et étape d'affaire
- Préparer des brouillons d'e-mails
- Associer contacts et entreprises

⊘ Jamais

- Supprimer des fiches
- Exporter tous les contacts
- Modifier utilisateurs et droits
- Modifier workflows et pipelines
- Écrire aux clients sans humain

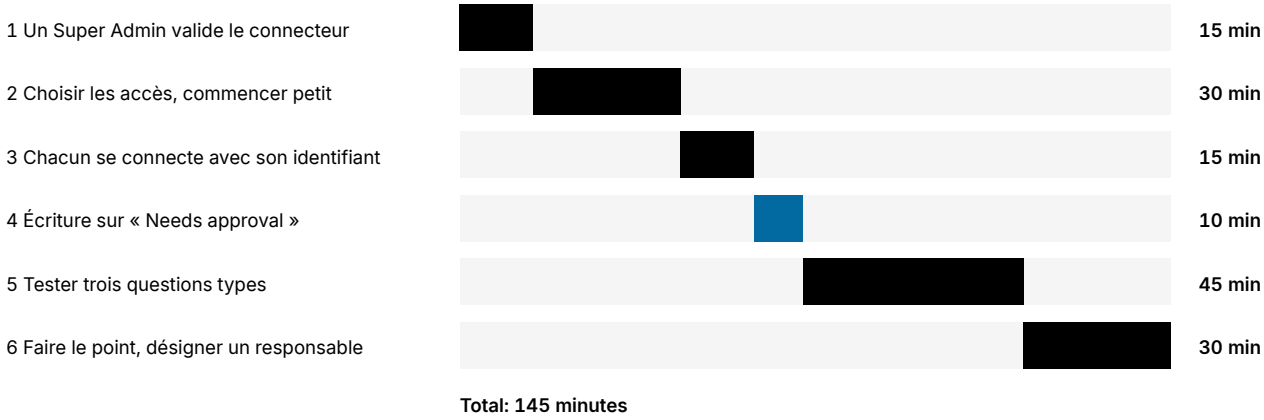
ESTIMATION NUVAI Conseil NUVAI, sur la base du connecteur HubSpot (S11)

4 · CLAUDE ET HUBSPOT

Exemple : Claude et HubSpot en un après-midi.

HubSpot est un bon exemple, car sa liaison avec Claude est bien documentée. Les étapes ci-dessous prennent environ deux heures et demie au total. Ces durées sont notre propre estimation.

Figure 5 · Connecté en un après-midi, en six étapes



FAIT Source : HubSpot Knowledge Base, connecteur pour Claude · S11 · durées : estimation NUVAI

1. **Un Super Admin valide le connecteur** (15 minutes). Dans HubSpot, un Super Admin doit autoriser le connecteur Claude pour le compte.
2. **Choisir les accès aux données** (30 minutes). Décidez quels objets l'IA peut lire : contacts, entreprises, affaires, notes. Commencez petit.
3. **Connecter les utilisateurs** (15 minutes). Chaque collaborateur se connecte depuis les paramètres de Claude avec son propre identifiant HubSpot.
4. **Placer les outils d'écriture sur « Needs approval »** (10 minutes). Claude demande alors l'accord avant chaque modification.
5. **Tester trois questions types** (45 minutes). Par exemple : préparer un rendez-vous client, lister les affaires à l'arrêt, rédiger une note après un appel.
6. **Faire le point et désigner un responsable** (30 minutes). Ce qui a marché, ce qui n'a pas marché, et qui est responsable de la connexion.

LIMITES DU CONNECTEUR HUBSPOT

Quelques limites du connecteur HubSpot à connaître : les modifications en masse sont limitées à dix fiches à la fois, les limites habituelles de l'API HubSpot restent d'application, et les règles de validation des étapes du pipeline sont appliquées. La validation des libellés d'association ne se fait pas automatiquement.

4 · PIÈGES

Là où ça coince, et comment l'éviter.

Des droits trop larges dès le premier jour

Commencez en lecture. N'ajoutez l'écriture qu'après quelques semaines de bon fonctionnement.

Des comptes partagés

Chaque collaborateur se connecte avec son propre identifiant. Sinon, impossible de savoir qui a fait quoi.

Écrire sans validation

Laissez les outils d'écriture sur « Needs approval », même si cela devient fastidieux.

Pas de responsable

Chaque connexion a une personne qui décide et assure le suivi.

Des limites oubliées

Dix fiches par modification en masse est une limite de sécurité. Prévoyez les grands nettoyages à part.

Des données sales

L'IA ne nettoie pas votre CRM. Un doublon reste un doublon. Nettoyez d'abord les champs clés.

ESTIMATION NUVAI Conseil NUVAI

À faire

- Commencer avec une équipe et deux ou trois processus.
- Faire connecter chaque utilisateur avec son propre identifiant.
- Placer l'écriture sous validation et l'y laisser.
- Faire le point après deux semaines sur chaque processus.

À éviter

- Ouvrir tous les droits pour aller plus vite.
- Utiliser un compte partagé pour toute l'équipe.
- Confier les grands nettoyages à l'IA.
- Mettre un processus en service sans responsable.

ESTIMATION NUVAI Conseil NUVAI

Trois questions test pour l'étape 5

Choisissez des questions dont vous connaissez déjà la réponse. Vous voyez ainsi tout de suite si l'IA lit les bons enregistrements.

1. Quelles affaires en phase de négociation n'ont eu aucune activité depuis deux semaines ?
2. Que s'est-il passé avec [client] le mois dernier, d'après les notes et e-mails du CRM ?
3. Quels contacts chez [entreprise] n'ont pas de responsable ?

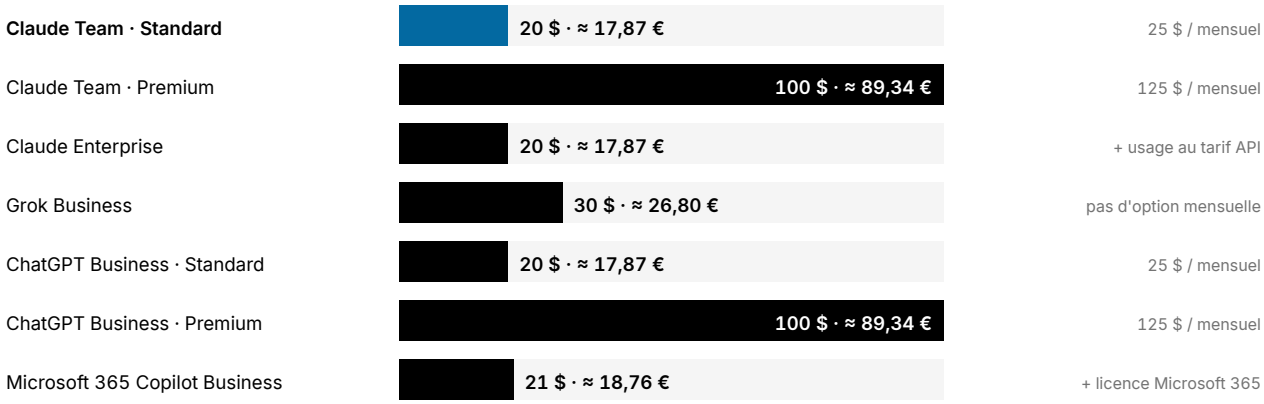
5 · PRIX PAR UTILISATEUR

Un poste standard coûte de 20 à 30 dollars par mois.

Tous les prix ci-dessous sont les prix officiels en dollars, par utilisateur et par mois, hors TVA, tels qu'affichés sur les sites des éditeurs le 24 octobre 2026. Les montants en euros sont indicatifs, convertis au taux de référence de la BCE du 23 octobre 2026 (1 euro = 1,1193 dollar). Les prix peuvent varier selon la région. Vérifiez toujours votre propre page de facturation.

Prix par utilisateur

Prix officiel par utilisateur et par mois en facturation annuelle, hors TVA. Euro indicatif.



FAIT Sources : claude.com/pricing, x.ai/grok/business, help.openai.com, microsoft.com, 24 oct. 2026 · BCE 23 oct. 2026 · S3 S4 S6 S8 S9 S20

Jusqu'au 31 décembre 2026, Microsoft propose une promotion à 18 dollars la première année, réservée aux clients existants éligibles. Nous ne l'intégrons pas dans les calculs.

25 utilisateurs, postes seuls, par an



EXEMPLE CHIFFRÉ Sources : claude.com/pricing, x.ai/grok/business, help.openai.com, microsoft.com, 24 oct. 2026 · BCE 23 oct. 2026 · S3 S4 S6 S8 S9 S20

Pour comparer, les seuls postes pour 25 utilisateurs en facturation annuelle : Claude Team 6 000 $, ChatGPT Business 6 000 $, Microsoft 365 Copilot Business 6 300 $ (plus la licence Microsoft 365), Grok Business 9 000 $.

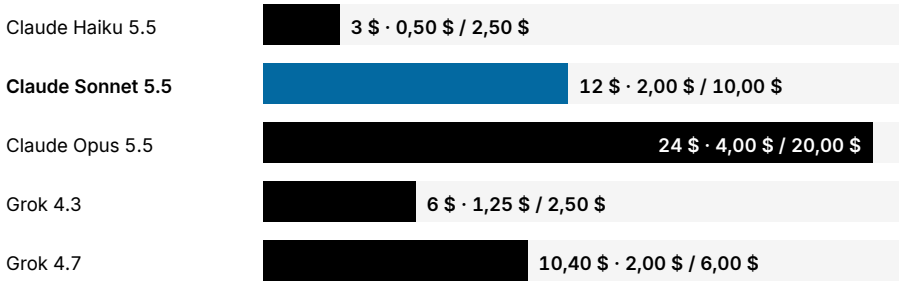
5 · JETONS

Un processus automatique coûte quelques dollars par mois.

Ce qu'un processus coûte en jetons

Un processus automatique se paie au jeton (token) : ce que le modèle lit (entrée) et ce qu'il écrit (sortie). Prenons un processus qui tourne 200 fois par mois, avec 20 000 jetons en entrée et 2 000 en sortie à chaque fois.

Figure 6 · Un processus, 200 exécutions par mois, 20 000 jetons en entrée et 2 000 en sortie par exécution.



FAIT Sources : claude.com/pricing, docs.x.ai, support.claude.com (crédit déduit de l'exemple d'Anthropic) · S3 S5 S7

CALCULATEUR

`exécutions × (entrée × prix d'entrée + sortie × prix de sortie) / 1 000 000`

La formule : exécutions × (jetons en entrée × prix d'entrée + jetons en sortie × prix de sortie) / 1 000 000.

Le crédit API de Claude Team

Claude Team inclut un crédit API partagé. Anthropic donne lui-même un exemple : trois postes Standard et deux postes Premium donnent 260 dollars par mois. On en déduit 20 dollars par poste Standard et 100 dollars par poste Premium, avec un plafond de 500 dollars par mois. Ce crédit sert aux processus qui passent par l'API.



260 $

EXEMPLE CHIFFRÉ Sources : claude.com/pricing, docs.x.ai, support.claude.com (crédit déduit de l'exemple d'Anthropic) · S3 S5 S7

5 · DEUX EXEMPLES CHIFFRÉS

Ce que coûte une seule couche pour 25 et pour 100 personnes.

Deux exemples chiffrés

Ce sont des exemples, pas des devis. Saisissez vos propres chiffres dans le calculateur.

EXEMPLE A · 25 COLLABORATEURS

Claude Team en facturation annuelle, 23 postes Standard et 2 Premium, trois processus sur Sonnet 5.5.

Postes par an	7 920 $ · ≈ 7 076 €
Jetons par mois	36 $
Après crédit API	0 $
Kickstart, une fois	4 500 €
Année 1	**≈ 11 576 €**
Année 2	≈ 7 076 €



Année 1 / Année 2

- Postes : 23 × 20 $ + 2 × 100 $ = 660 $ par mois, soit 7 920 $ par an (≈ 7 076 €).
- Jetons : 3 × 12 $ = 36 $ par mois. C'est couvert par le crédit API de 500 $, donc 0 $ net.
- Kickstart : 4 500 € HTVA, une seule fois.
- Année 1 : ≈ 11 576 €. Année 2 : ≈ 7 076 €.

EXEMPLE B · 100 COLLABORATEURS

Claude Team en facturation annuelle, 92 postes Standard et 8 Premium, cinq processus sur Sonnet 5.5.

Postes par an	31 680 $ · ≈ 28 303 €
Jetons par mois	60 $
Après crédit API	0 $
Kickstart, une fois	4 500 €
Année 1	**≈ 32 803 €**
Année 2	≈ 28 303 €



Année 1 / Année 2

- Postes : 92 × 20 $ + 8 × 100 $ = 2 640 $ par mois, soit 31 680 $ par an (≈ 28 303 €).
- Jetons : 5 × 12 $ = 60 $ par mois, couvert par le crédit, donc 0 $ net.
- Kickstart : 4 500 € HTVA.
- Année 1 : ≈ 32 803 €. Année 2 : ≈ 28 303 €.

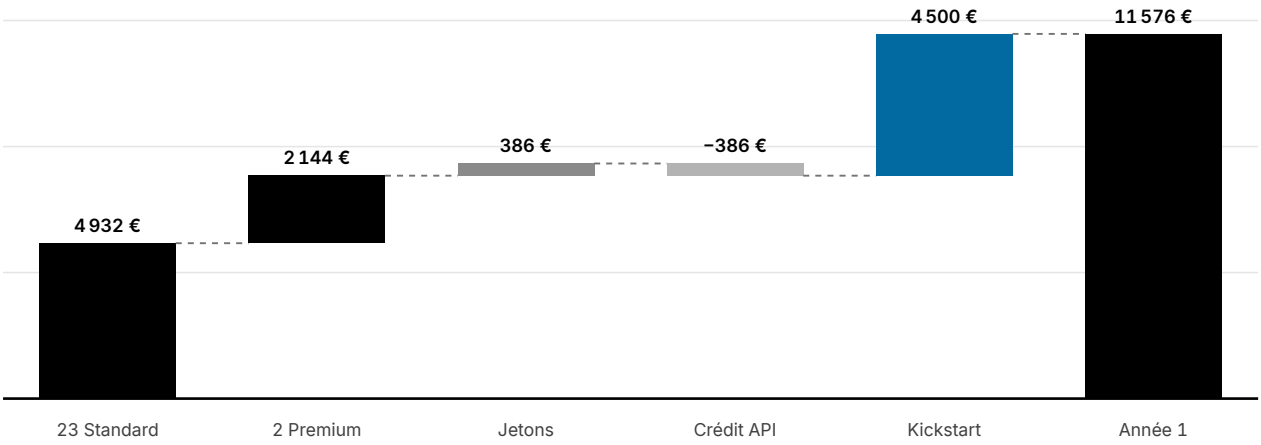
EXEMPLE CHIFFRÉ Calcul NUVAI sur la base de S3 S5 S20 S21 · HTVA

Des exemples, pas des devis. Vous saisissez vous-même vos coûts actuels de consultants, d'agences et de recrutement dans le calculateur.

5 · CONSTRUCTION DE L'ANNÉE 1

Exemple A : d'où viennent les 11 576 euros.

Figure 7 · Exemple A : d'où viennent les 11 576 euros



EXEMPLE CHIFFRÉ Calcul NUVAI · USD converti à 1,1193 (BCE, 23 oct. 2026) · S3 S5 S20 S21

Et en face ?

Ce que vous dépensez aujourd'hui en abonnements séparés, consultants, agences ou renforts varie fortement d'une entreprise à l'autre. C'est pourquoi le calculateur laisse ces montants vides. Additionnez vos abonnements IA actuels, estimez combien d'heures par semaine les processus choisis vous prennent aujourd'hui, et comparez avec les montants ci-dessus.

CALCULATEUR

Le calculateur de la version web utilise les formules de l'annexe A. Vous saisissez : le nombre de collaborateurs, les postes Standard et Premium, la formule, le mode de facturation, le nombre de processus, les exécutions par mois, les jetons par exécution et le modèle. Vous pouvez aussi ajouter vos coûts actuels. Les valeurs d'exemple sont indiquées comme telles.

Méthode

Jetons par processus	`exéc. × (entrée × prix_e + sortie × prix_s) / 1 000 000`
Crédit API Claude Team	`min(500, 20 × Standard + 100 × Premium)`
Jetons nets	`max(0, jetons - crédit)`
Année 1	`12 × postes + 12 × jetons nets + Kickstart`
Année 2	`sans le Kickstart`
Taux de change	`EUR = USD / 1,1193 (BCE, 23 oct. 2026)`
Laissé vide	`consultants, agences, recrutement : à vous de saisir`

6 · CATALOGUE

Dix processus pour commencer.

Nous évaluons chaque processus sur trois critères, de 1 (faible) à 3 (élevé) : l'effort de mise en place, le risque en cas d'erreur et le temps gagné. Ces scores sont notre propre appréciation, issue de notre travail. Ils dépendent de l'état de vos données.

#	Processus	Effort	Risque	Impact	Droits	Qui valide
1	**Préparation d'un rendez-vous client**	●○○	●○○	●●○	lire CRM et agenda	personne, lecture seule
2	**Mise à jour du CRM après un appel**	●●○	●●○	●●●	écrire notes et champs	responsable du compte
3	**Revue hebdomadaire du pipeline**	●○○	●○○	●●○	lire le CRM	personne, lecture seule
4	**Offre aux couleurs de l'entreprise**	●●○	●●○	●●●	lire CRM, écrire documents	commercial avant envoi
5	**Qualification des leads**	●●○	●●○	●●●	lire CRM, écrire champs	responsable commercial
6	**Réutilisation de contenus**	●○○	●○○	●●○	lire des documents	marketing
7	**Commentaire des chiffres mensuels**	●●○	●●○	●●○	lire la comptabilité	responsable financier
8	**Factures et pièces manquantes**	●●●	●●●	●●○	lire/écrire compta, lire e-mails	comptable
9	**Première lecture contrats et NDA**	●●○	●●●	●●○	lire des documents	juriste ou gérant
10	**Préparation des tickets de support**	●●○	●●○	●●●	lire tickets, écrire brouillons	responsable support

ESTIMATION NUVAI Numéro en bleu : gain rapide, lecture seule. · Scores de 1 à 3 : appréciation propre de NUVAI, selon l'état de vos données



Gains rapides

Les processus 1, 3 et 6 demandent peu d'effort, présentent peu de risque et font gagner du temps tout de suite. Ils ne demandent que la lecture. C'est en général par là que nous commençons.



Gains les plus importants

Les processus 2, 4, 5 et 10 rapportent le plus, mais demandent des droits d'écriture et une validation systématique.

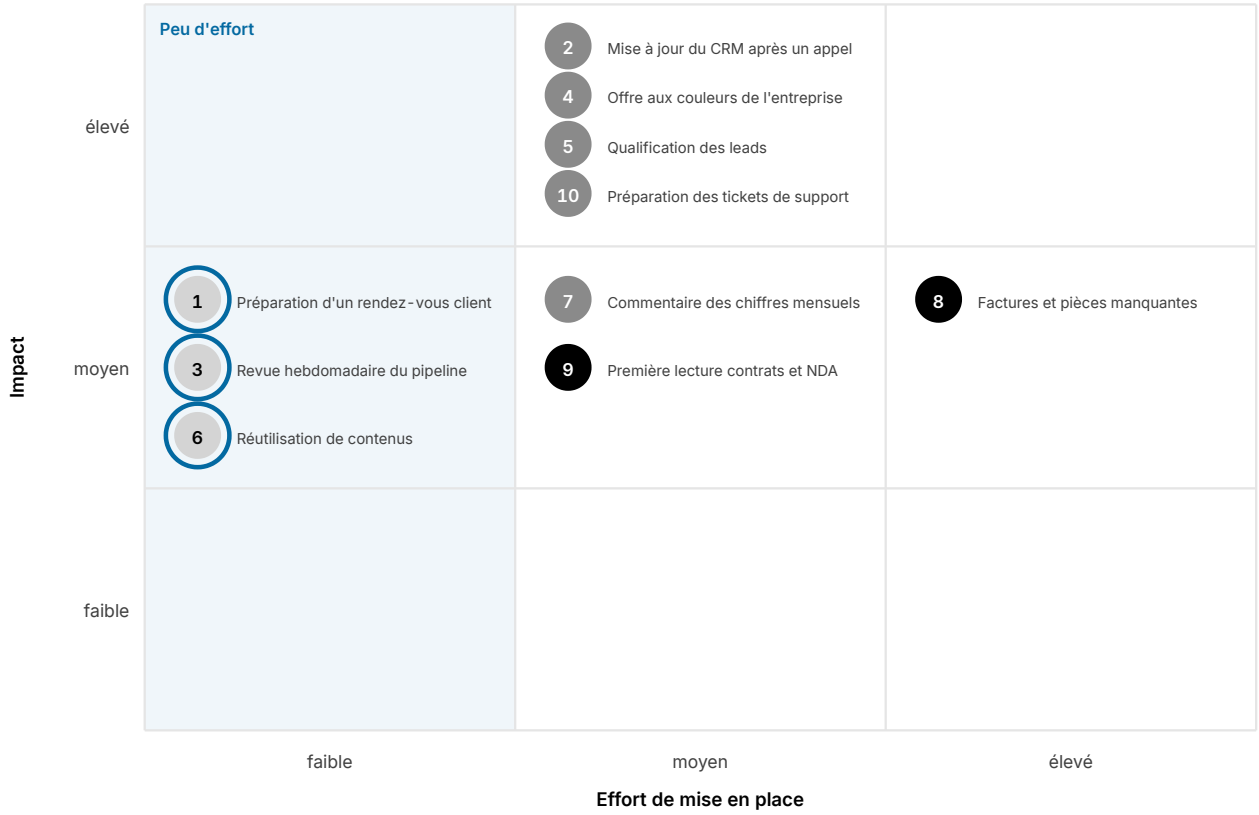


Avec prudence

Les processus 8 et 9 touchent à l'argent et aux engagements juridiques. Une personne relit toujours.

6 · PRIORITÉS

Commencez à gauche : peu d'effort, du temps gagné tout de suite.



Risque faible · moyen · élevé · gain rapide

ESTIMATION NUVAI Appréciation propre de NUVAI

Chaque processus est placé selon ses scores : l'effort de mise en place à l'horizontale, l'impact à la verticale. La couleur du point indique le risque. Les gains rapides se trouvent dans la colonne de gauche et ne demandent que la lecture seule. Les processus de droite rapportent souvent davantage, mais demandent l'écriture et un valideur attitré. Ils viennent une fois la base en place.

Les trois gains rapides en détail

1 · Préparation d'un rendez-vous client

CE QU'IL FAIT

Pour chaque rendez-vous de votre agenda, l'IA rassemble les derniers contacts, les affaires ouvertes et les notes.

CE QU'IL VOUS FAUT

Lecture du CRM et de l'agenda.

CE QUE VOUS VÉRIFIEZ

Les noms et montants correspondent-ils au CRM ?

3 · Revue hebdomadaire du pipeline

CE QU'IL FAIT

Chaque lundi, la liste des affaires à l'arrêt, avec la dernière activité et le responsable.

CE QU'IL VOUS FAUT

Lecture du CRM.

CE QUE VOUS VÉRIFIEZ

Des affaires déjà conclues y figurent ? Vos étapes ne sont pas à jour.

6 · Réutilisation de contenus

CE QU'IL FAIT

Transformer un article ou une étude de cas existante en newsletter, publication ou texte d'offre, dans votre ton.

CE QU'IL VOUS FAUT

Lecture des documents partagés.

CE QUE VOUS VÉRIFIEZ

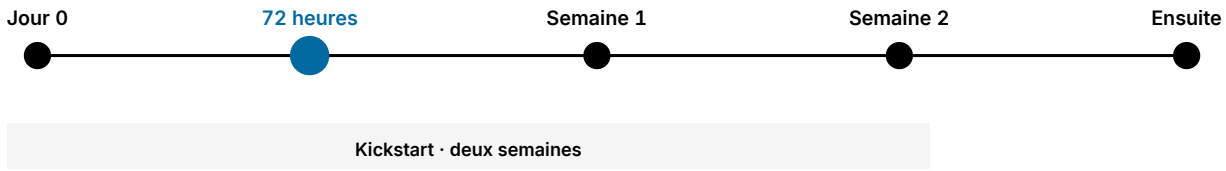
Une personne relit tout avant diffusion.

7 · LE PARCOURS

De la première connexion à une équipe qui s'en sert.

Voici à quoi ressemble un parcours type.

Figure 8 · Le premier processus tourne sous 72 heures



ESTIMATION NUVAI Méthode Kickstart NUVAI · S21

Ce qui se passe à chaque étape

Jour 0	Nous convenons des processus, de leurs responsables et des droits nécessaires. Vous veillez à ce que les utilisateurs aient accès à l'espace de travail et au CRM.
Sous 72 heures	Le premier processus tourne, en lecture seule. Les 72 heures commencent quand les utilisateurs ont leurs accès.
Semaine 1	Deux ou trois processus tournent. Nous ajustons selon les retours de l'équipe. Les droits d'écriture s'ajoutent là où c'est nécessaire, toujours avec validation.
Semaine 2	Tous les processus convenus tournent. L'équipe suit une courte formation et nous notons qui a suivi quoi. Vous recevez une politique IA simple.
Ensuite	Vous êtes responsable. Vous savez ajuster un processus ou en ajouter un.

Ce que demande l'AI Act



L'article 4 de l'AI Act s'applique depuis le 2 février 2025. Il demande aux entreprises qui utilisent des systèmes d'IA de prendre des mesures pour la maîtrise de l'IA de leurs collaborateurs. Depuis la modification apportée par l'Omnibus numérique (mi-juillet 2026), aucun niveau précis n'est imposé. Les autorités nationales de surveillance du marché contrôlent et sanctionnent à partir du 2 août 2026.

Selon la Commission européenne, aucun certificat n'est nécessaire. Un registre interne des formations et des autres initiatives suffit. Un responsable IA dédié ou une structure de gouvernance spécifique n'est pas obligatoire.

- Aucun certificat n'est nécessaire.
- Un registre interne des formations suffit.
- Pas d'obligation de responsable IA ni d'organe de gouvernance.

FAIT Source : Commission européenne, AI Literacy Q&A, mise à jour du 20 oct. 2026 · S19

8 · LISTE DE CONTRÔLE

Liste de contrôle : vingt points.

Vingt points que nous passons en revue à chaque projet. Cochez ce qui est déjà en place. Ce qui reste constitue votre liste de travail.

Inventaire

☐	1	Listez tous les outils d'IA utilisés, comptes gratuits compris.
☐	2	Notez pour chaque outil qui l'utilise et pour quoi.
☐	3	Additionnez les dépenses mensuelles en IA, notes de frais comprises.
☐	4	Identifiez les outils qui enregistrent ou résument les réunions.

Choix

☐	5	Choisissez un seul espace de travail : Claude ou Grok.
☐	6	Choisissez une formule sans entraînement sur vos données.
☐	7	Vérifiez si votre CRM a un serveur MCP officiel.
☐	8	Résiliez les abonnements devenus inutiles.

Droits

☐	9	Commencez en lecture seule.
☐	10	Chaque utilisateur se connecte avec son propre identifiant.
☐	11	Placez les outils d'écriture sous validation.
☐	12	Écrivez ce que l'IA ne peut jamais faire : supprimer, exporter, modifier des droits.

Processus

☐	13	Choisissez deux ou trois processus dans le catalogue.
☐	14	Donnez un seul responsable à chaque processus.
☐	15	Décrivez pour chaque processus ce qu'est un bon résultat.
☐	16	Faites le point après deux semaines.

Personnes et règles

☐	17	Rédigez une politique IA d'une page.
☐	18	Organisez une courte formation pour tous les utilisateurs de l'espace.
☐	19	Notez qui a suivi quelle formation.
☐	20	Prévoyez une révision, par exemple tous les six mois.

ESTIMATION NUVAI Liste de contrôle NUVAI

8 · MODÈLE

Une politique IA d'une page.

Une politique IA n'a pas besoin d'être longue. Complétez ce modèle, faites-le relire par la personne qui doit l'approuver, puis partagez-le avec tous les utilisateurs de l'espace de travail.

Politique IA · [nom de l'entreprise] · version [date]

Objectif	Pourquoi nous utilisons l'IA, et pour quoi nous ne l'utilisons pas.
Outils autorisés	L'espace de travail choisi. Les autres outils uniquement après accord.
Ce qui n'entre jamais dans un outil d'IA	Par exemple les mots de passe, les données de paiement, les données de santé et les données pour lesquelles un client n'a pas donné son accord.
Validation	Qui valide les modifications dans le CRM et les autres systèmes.
Réunions	Quand l'enregistrement et le résumé sont permis, et le fait que les participants en sont informés à l'avance.
Formation	Qui suit quelle formation, et où nous la notons.
Responsable et révision	Qui tient la politique à jour et quand nous la revoyons.

_____ _____

ESTIMATION NUVAI Liste de contrôle NUVAI

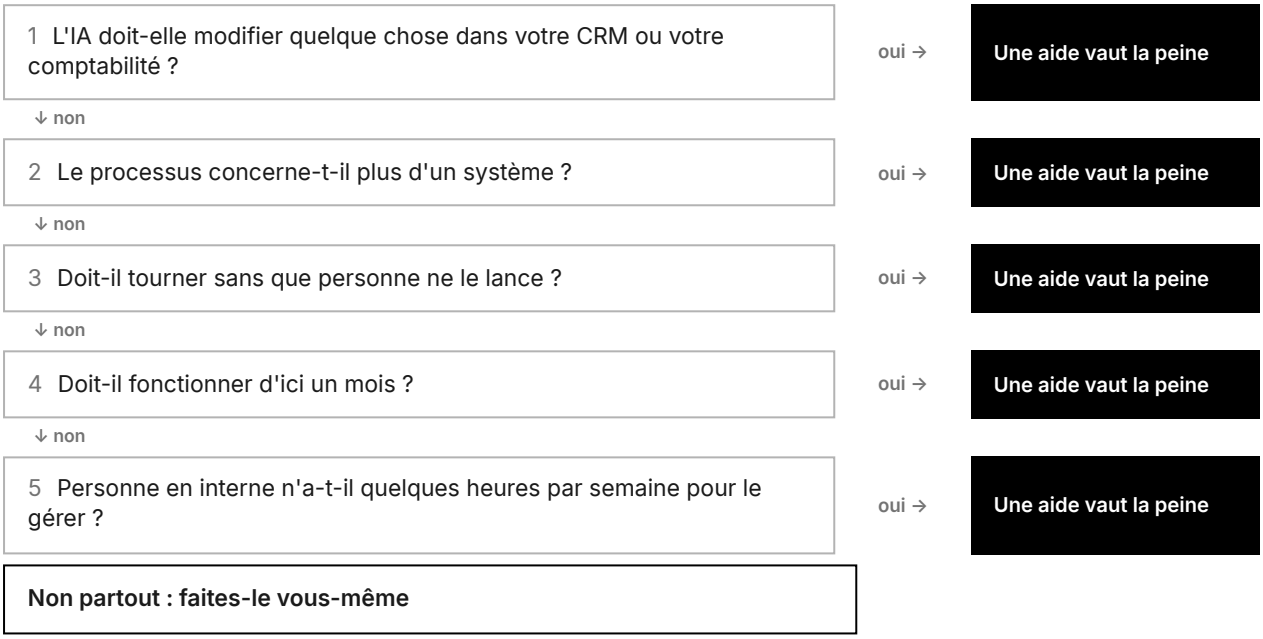
Comment mettre la politique en place

1. Faites approuver la politique par le dirigeant ou la direction.
2. Présentez-la lors d'une réunion d'équipe d'une demi-heure, avec des exemples tirés de votre travail.
3. Notez dans le registre de formation qui était présent.
4. Fixez une date dans l'agenda pour la revoir après six mois.

9 · ARBRE DE DÉCISION

Le faire vous-même ou vous faire aider ?

Une bonne partie de ce que décrit ce document, vous pouvez le faire vous-même. Cinq questions aident à trancher. Si vous répondez non partout, faites-le vous-même. Un oui ou plus, et une aide vaut généralement la peine.



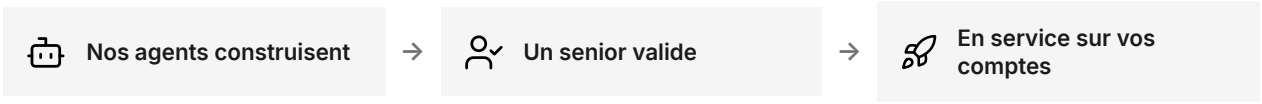
MODÈLE NUVAI Arbre de décision NUVAI

Quand le faire vous-même fonctionne bien

Le faire vous-même fonctionne bien quand les processus ne font que lire et qu'un seul système est concerné. Il vous faut alors surtout une personne qui peut consacrer quelques heures par semaine à tester et ajuster. Commencez par les étapes HubSpot du chapitre 4, ou leurs équivalents pour votre CRM, et par les gains rapides du chapitre 6. Prévoyez un bilan après deux semaines avec la liste du chapitre 8.

Comment travaille NUVAI

L'essentiel du travail de construction est réalisé par nos propres agents de delivery. Un senior relit tout et valide avant que cela ne vous parvienne. Vous payez un prix fixe et vous savez à l'avance ce que vous recevez.



9 · COMMENT TRAVAILLE NUVAI

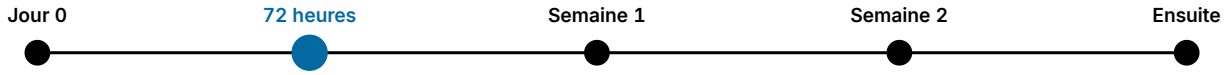
Le Kickstart.

L'essentiel du travail de construction est réalisé par nos propres agents de delivery. Un senior relit tout et valide avant que cela ne vous parvienne. Vous payez un prix fixe et vous savez à l'avance ce que vous recevez.

Prix	4 500 € HTVA, prix fixe
Durée	Deux semaines
Contenu	Trois à cinq processus sur Claude ou Grok, reliés à votre CRM
Premier résultat	Sous 72 heures après l'ouverture des accès
Vous recevez aussi	Aperçu des droits, politique IA, registre des formations

ESTIMATION NUVAI nuvai.eu/fr/kickstart · S21

Figure 9 · Le premier processus tourne sous 72 heures



Ce dont nous avons besoin de votre part

- Un accès administrateur à l'espace de travail et au CRM, ou une personne qui peut le donner.
- Un responsable par processus, qui décide de ce qu'est un bon résultat.
- Une heure par processus pour tester ensemble avant la mise en service.
- Un créneau en semaine 2 pour former les utilisateurs.

Le Kickstart coûte 4 500 € HTVA, prix fixe, pour trois à cinq processus. La première application tourne dans les 72 heures après l'accès de vos utilisateurs.

`nuvai.eu/fr/kickstart`

ANNEXES A ET B

Comment nous calculons, et les termes utilisés.

Annexe A. Comment nous calculons

Prix	Prix officiels en dollars par utilisateur et par mois, hors TVA, vérifiés le 24 octobre 2026.
Taux de change	1 euro = 1,1193 dollar, taux de référence de la BCE du 23 octobre 2026. Les montants en euros sont arrondis et indicatifs.
Coût en jetons par processus	exécutions × (jetons en entrée × prix d'entrée + jetons en sortie × prix de sortie) / 1 000 000.
Crédit API Claude Team	min(500, 20 × postes Standard + 100 × postes Premium) dollars par mois, déduit de l'exemple d'Anthropic.
Coût net en jetons	max(0, coût en jetons − crédit API), uniquement pour les processus qui passent par l'API.
Année 1	12 × postes + 12 × coût net en jetons + Kickstart. L'année 2 est identique, sans le Kickstart.
Ce que nous laissons vide	Vos coûts actuels de consultants, d'agences et de recrutement. C'est à vous de les saisir.

Annexe B. Glossaire

MCP (Model Context Protocol)	Standard ouvert qui définit comment un assistant IA dialogue avec d'autres logiciels.
Serveur MCP	La partie de votre CRM ou de votre outil qui reçoit les demandes de l'IA et les exécute.
Connecteur	Une liaison prête à l'emploi dans l'espace IA, souvent basée sur MCP.
OAuth	Se connecter à un service sans confier son mot de passe à l'IA.
Jeton (token)	Un morceau de texte, environ trois quarts de mot. Les modèles d'IA facturent au jeton.
IA de l'ombre	Des outils d'IA utilisés par les collaborateurs sans que l'entreprise les ait choisis.
Maîtrise de l'IA	Les connaissances suffisantes pour utiliser l'IA avec discernement, au sens de l'article 4 de l'AI Act.

Annexe C. Calculateur

Le calculateur de la version web utilise les formules de l'annexe A. Vous saisissez : le nombre de collaborateurs, les postes Standard et Premium, la formule, le mode de facturation, le nombre de processus, les exécutions par mois, les jetons par exécution et le modèle. Vous pouvez aussi ajouter vos coûts actuels. Les valeurs d'exemple sont indiquées comme telles.

ANNEXE D

Sources.

Voir la liste des sources à la fin. Chaque source a été consultée le 24 octobre 2026, sauf mention contraire.

S1 **Eurostat**, Artificial intelligence by size class of enterprise (isoc_eb_ai), indicator E_AI_TANY, % of enterprises
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_eb_ai/default/table

S2 **Microsoft & LinkedIn**, 2024 Work Trend Index Annual Report: AI at work is here. Now comes the hard part
https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/ai-at-work-is-here-now-comes-the-hard-part

S3 **Anthropic**, Claude pricing (Team, Enterprise, API)
https://claude.com/pricing

S4 **Anthropic**, What is the Team plan?
https://support.claude.com/en/articles/9266767-what-is-the-team-plan

S5 **Anthropic**, How is my Team plan bill calculated? (pooled API credit example)
https://support.claude.com/en/articles/9267289-how-is-my-team-plan-bill-calculated

S6 **xAI**, Grok Business
https://x.ai/grok/business

S7 **xAI**, Models and pricing (API)
https://docs.x.ai/developers/pricing

S8 **OpenAI**, ChatGPT Business: pricing and seats
https://help.openai.com/en/articles/8792828

S9 **Microsoft**, Microsoft 365 Copilot Business pricing
https://www.microsoft.com/en-us/copilot/pricing/business

S10 **Model Context Protocol**, Security best practices (token passthrough)
https://modelcontextprotocol.io/docs/2026-07-28/tutorials/security/security_best_practices

S11 **HubSpot**, Set up and use the HubSpot connector for Claude
https://knowledge.hubspot.com/integrations/set-up-and-use-the-hubspot-connector-for-claude

S12 **HubSpot**, Integrate AI tools with the remote HubSpot MCP server
https://developers.hubspot.com/docs/apps/developer-platform/build-apps/integrate-with-the-remote-hubspot-mcp-server

S13 **Salesforce**, Set up Claude connection to your Salesforce org (Trailhead)
https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-in-claude-for-admins/set-up-salesforce-in-claude

S14 **Pipedrive**, Pipedrive MCP server
https://www.pipedrive.com/en/features/mcp-server

S15 **Zoho**, MCP for Zoho CRM
https://www.zoho.com/crm/developer/mcp.html

S16 **Microsoft Learn**, Connect to Dataverse with Model Context Protocol
https://learn.microsoft.com/en-us/power-apps/maker/data-platform/data-platform-mcp

S17 **Microsoft Learn**, Connect agents to Dynamics 365 Sales MCP server
https://learn.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales/connect-agents-to-model-context-protocol

S18 **Teamleader**, Teamleader Orbit MCP
https://www.teamleader.eu/blog/teamleader-orbit-mcp

S19 **European Commission**, AI Literacy: Questions & Answers
https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/faqs/ai-literacy-questions-answers

S20 **European Central Bank**, Euro foreign exchange reference rates, USD (EXR.D.USD.EUR.SP00.A)
https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/EXR/EXR.D.USD.EUR.SP00.A

S21 **NUVAI**, Kickstart
https://nuvai.eu/kickstart

Grok est une marque de SpaceXAI LLC. · Les prix en dollars sont officiels. Les montants en euros sont indicatifs, à 1 EUR = 1,1193 USD (BCE, 23 octobre 2026).

NUVAI

Vous voulez que cela tourne sur vos comptes en deux semaines ?

Le Kickstart coûte 4 500 € HTVA, prix fixe, pour trois à cinq processus. La première application tourne dans les 72 heures après l'accès de vos utilisateurs.

Voir le Kickstart → nuvai.eu/fr/kickstart

LA SUITE

Kickstart	4 500 € HTVA · deux semaines	La première étape payante : trois à cinq processus, le premier en service dans les 72 heures.
Baseline	9 500 € HTVA · cinq jours ouvrables	Un processus plus large, mesuré. Entièrement déduite si vous lancez un Sprint dans les 60 jours.
Sprint	45 000 € HTVA · quatre semaines	Ce processus, construit et en production dans vos propres systèmes.
Développement continu	Défini après la première étape	Processus par processus, équipe par équipe. Un prix fixe par période, convenu par écrit avant de commencer.
Programme Portefeuille	Sur conversation	Pour les fonds d'investissement, les holdings et les groupes de plusieurs sociétés.

Prix fixes, HTVA. Le Kickstart est la première étape. La suite est définie séparément.

NUVAI est une marque de Quest2S BV · BE 0544.737.251 · nuvai.eu

Grok est une marque de SpaceXAI LLC.