

Gratuit ou payant : comment décider

Quatre questions, et la première ne porte pas sur le prix

Module F5 - COMPRENDRE - 11 min - version 2.6

Tu ouvres la page tarifs d'un outil d'IA. Une colonne gratuite, une colonne payante, une liste de différences - et rien là-dedans qui te dise si toi, tu dois payer.

Tu refermes l'onglet. Trois semaines plus tard, tu n'as pas plus d'éléments qu'avant. Le problème n'est pas la page : la décision ne se prend pas là.

Ce que tu sauras faire en sortant

- Décider en quatre questions si une offre gratuite te suffit, sans regarder un prix
- Aller lire, sur les pages de l'éditeur, ce qu'il s'engage à faire de ce que tu lui envoies
- Constater en sept lignes ce qui décide, et écrire la décision qui en découle

L'essentiel, en trente secondes

Une seule des quatre questions peut te mettre en difficulté sur le plan du droit : la nature de ce que tu mets dedans. Les trois autres - les limites d'usage, le temps que tu y passes, le nombre de personnes concernées - coûtent surtout du temps et de l'argent.

Sauf la dernière : quand plusieurs personnes s'y mettent sans outil fourni, chacune ouvre son compte, et ce que chacune y met t'échappe. Celle-là n'est pas une question de budget.

Ce que tu vas chercher, ce n'est pas de la vitesse - et ce n'est pas non plus le fait de payer. C'est un cadre écrit sur le traitement de tes données, et il est attaché à un type d'offre, pas à un prix. Encore faut-il vérifier que l'offre visée l'apporte : ça se lit sur le site de l'éditeur en cinq minutes, et ça ne peut pas être écrit ici, parce que ça change.

La question qui décide vraiment

Ce n'est ni la puissance, ni la vitesse, ni le nombre de messages par jour.

C'est : est-ce que ce que je mets dedans a le droit d'y être ?

Reprends les trois piles du module F3. Si ton usage est franchement vert - tes propres textes, des documents publics, des exercices - une offre gratuite fait le travail du point de vue des données personnelles, et payer ne t'apporte alors que du confort. Sauf si ces contenus doivent rester confidentiels pour une autre raison : un devis en préparation, une négociation en cours, un savoir-faire. Celle-là relève de ton jugement, et elle peut suffire à payer.

Si tu manipules de l'orange, la question change de nature. Le RGPD appelle « sous-traitant » l'organisme qui traite des données personnelles pour le compte du responsable du traitement (art. 4 (<https://www.cnil.fr/fr/reglement-europeen-protection-donnees/chapitre1>)). Quand cette qualification s'applique, l'article 28 prévoit qu'un contrat ou un autre acte juridique encadre le traitement :

« Le traitement par un sous-traitant est régi par un contrat ou un autre acte juridique [...] qui lie le sous-traitant à l'égard du responsable du traitement, définit l'objet et la durée du traitement, la nature et la finalité du traitement, le type de données à caractère personnel et les catégories de personnes

concernées [...] » - RGPD, article 28, paragraphe 3 (texte publié par la CNIL
(<https://www.cnil.fr/fr/reglement-europeen-protection-donnees/chapitre4>))

Ce que ça dit, et rien de plus. Le texte vise le traitement de données personnelles par un sous-traitant ; il ne dit pas qu'un paiement suffit à créer ce cadre.

Attention au raccourci : « pas de nom » ne veut pas dire « pas de données personnelles ». Un tableau par matricule, par initiales ou par poste, dans une équipe où chacun se reconnaît, peut encore désigner des personnes. Un document peut aussi rester confidentiel pour d'autres raisons - celles-là relèvent de ton jugement, pas d'un article que je peux te citer.

C'est la seule des quatre questions qui peut te mettre en difficulté sur le plan du droit. Les trois autres coûtent surtout du temps et de l'argent - sauf celle de l'équipe, où c'est l'usage non encadré qui devient le problème.

Ce que « payer » achète - et ce que ça n'achète pas

Payer ne suffit pas : c'est le type d'offre qui compte. Chez au moins un éditeur, des formules payantes destinées aux particuliers relèvent des mêmes documents que la version gratuite. Au 06/08/2026, l'article d'Anthropic consacré aux offres commerciales (<https://privacy.anthropic.com/en/articles/7996885-how-do-you-use-personal-data-in-model-training>) délimite lui-même son périmètre : « This article is about our commercial products such as Claude for Work and the Anthropic API. For our consumer products such as Claude Free, Pro, Max [...] see here. » (traduit : cet article porte sur les produits commerciaux ; pour les produits grand public - Claude Free, Pro, Max - voir ailleurs ; l'original anglais fait foi). Or Pro et Max sont des offres payantes : c'est tout le point.

Autrement dit : un abonnement personnel payant peut rester une offre grand public. La question n'est donc pas « est-ce que je paie », c'est « est-ce que l'offre que je vise est une offre professionnelle, avec l'accord de traitement qui va avec ».

Ce que tu vas y chercher, quand l'offre le prévoit - et c'est exactement la liste à vérifier : un contrat de traitement, un engagement écrit sur l'entraînement du modèle, une durée de conservation, des comptes rattachés à ton entreprise.

Ça n'achète pas : le droit d'y mettre du rouge. Une pile rouge reste rouge sur une offre professionnelle. Une offre professionnelle élargit ce que tu peux confier à l'outil, ça ne supprime pas le tri - et ce n'est pas le paiement qui l'élargit, c'est le cadre écrit qui vient avec.

Les quatre points à aller lire chez l'éditeur

Voilà le geste durable. Sur le site de l'outil, cherche « conditions », « confidentialité » ou « traitement des données », et vérifie ces quatre points :

- Est-ce que l'offre que je vise inclut un accord de traitement des données ? C'est le contrat exigé par l'article 28. Chez Mistral AI, vérifié plus bas, il porte son nom anglais : Data Processing Addendum. C'est le terme à chercher en priorité - rien ne garantit qu'il soit nommé pareil partout.
- Est-ce que mes conversations servent à entraîner le modèle, et est-ce que je peux le refuser ? Attention au libellé : « améliorer le service » et « améliorer le modèle » ne recouvrent pas forcément la même chose. Si tu ne trouves qu'un seul interrupteur, note-le tel quel dans ta fiche, avec les mots exacts de l'écran.

- Combien de temps mes contenus sont-ils conservés ?
- Est-ce que ces réponses sont les mêmes pour un compte personnel et pour une offre professionnelle ?

La quatrième est celle qu'on oublie. Chez un même éditeur, ce ne sont pas forcément les mêmes documents qui s'appliquent - les deux constats ci-dessous le montrent.

Constat daté - vérifié le 06/08/2026, à revérifier avant de t'en servir Sur le centre juridique de Mistral AI (<https://mistral.ai/terms>), la rubrique « If you're a commercial customer » liste un « Data Processing Addendum ». La rubrique « If you're a consumer », juste au-dessus, ne le liste pas. Chez Anthropic, deux pages datées du 16/03/2026 répondent séparément à la même question. Offres professionnelles : « We will not use your chats or coding sessions to train our models, unless you choose to participate in our Development Partner Program » (source (<https://privacy.anthropic.com/en/articles/7996885-how-do-you-use-personal-data-in-model-training>)). Offres grand public : « We may use your chats or coding sessions to improve our models, if: You choose to allow us... » (source (<https://privacy.anthropic.com/en/articles/10023555-how-do-you-use-personal-data-in-model-training>)). En français : nous n'utiliserons pas tes conversations, sauf si tu entres dans notre programme partenaire d'un côté, nous pouvons les utiliser si tu nous y autorises de l'autre. Traduction de ma part, l'original fait foi. Ce que ces pages établissent : chez ces éditeurs, à cette date, compte personnel et offre professionnelle ne sont pas régis par les mêmes documents. Ce qu'elles n'établissent pas : que ce soit le cas partout, ni que ce soit encore vrai le jour où tu lis ceci.

Le réglage, maintenant

Cherche dans les réglages de ton compte « données », « confidentialité » ou « amélioration du modèle », et regarde si tes conversations servent à entraîner le modèle. Attention au libellé : « améliorer le service » peut désigner autre chose - des statistiques d'usage, par exemple. Note les mots exacts de l'écran plutôt que de les traduire.

Je ne peux pas te dire dans quel état c'est chez toi : ça dépend de l'éditeur, de l'offre et de la date. C'est pour ça qu'on regarde au lieu de supposer. Une minute, et c'est à mon avis le meilleur rapport effort/risque de tout le parcours.

Sa limite : couper l'entraînement ne rend pas acceptable un document rouge. Ça réduit un risque, ça n'en supprime aucun autre.

Les trois autres questions

Est-ce que je bute sur une limite plusieurs fois par semaine ? Le bon signal n'est pas « j'ai vu un message de limite une fois », c'est « je suis bloqué en plein travail, régulièrement ». Sa limite : payer repousse le mur, ça ne réorganise pas une demande mal découpée.

Est-ce que j'y passe assez de temps pour que ça compte ? Compare le temps réellement gagné au prix affiché le jour où tu décides - le calcul se fait chez toi, avec tes chiffres. Sa limite : il ne vaut que si le gain revient chaque semaine. Une heure gagnée une fois ne rembourse rien.

Est-ce que quelqu'un d'autre que moi va s'en servir ? À deux, les comptes personnels deviennent un problème : rien n'est partagé entre eux par défaut, et le jour où quelqu'un part, son travail part avec lui. Sa limite : une offre d'équipe règle les accès, pas les usages. Ce que tes collègues ont le droit d'y mettre, c'est le module F3.

Ce que le gratuit coûte quand même

Le temps de contournement. Tu découpes un document trop gros, tu attends la réinitialisation, tu recommences un travail perdu. Ce temps-là ne se voit pas passer.

L'usage non encadré. Quand l'outil fourni n'existe pas, chacun prend son compte personnel et y met ce qui l'arrange. Ce n'est pas de la malveillance : c'est ce qui arrive quand on demande d'aller vite sans donner d'outil.

Ces deux coûts sont un raisonnement de ma part, pas une mesure de fréquence : je les cite parce qu'ils sont invisibles dans un comparatif de prix, pas parce que j'ai compté.

Micro-défi

Trois raisons de passer à une offre payante. Une seule est une bonne raison. Laquelle ?

- « Je bute sur une limite d'usage deux fois par semaine et je perds le fil de mon travail. »
- « La version payante est plus performante, tout le monde le dit. »
- « J'ai besoin d'une fonction précise que le gratuit ne propose pas, et je l'ai vérifiée. »

Réponse attendue : 1 et 3 - les deux reposent sur un constat que tu as fait toi-même. La 2 repose sur une réputation, qui ne dit rien de ton usage à toi.

Une fiche de décision, remplie

Exemple construit pour la démonstration, pas un témoignage.

Assistante de gestion, trois personnes au bureau. 1. Ce que j'y mets le plus souvent : des relances clients, avec le nom et le montant orange 2. Un nom, un numéro ou une adresse dedans : oui 3. Ce que l'éditeur écrit pour mon offre : « We may use your chats or coding sessions to improve our models, if: You choose to allow us... » - privacy.anthropic.com, article « How do you use personal data in model training ? » (offres grand public), page consultée le 06/08/2026. (Traduction de travail : « nous pouvons utiliser tes conversations si tu nous y autorises » - l'original fait foi.) 4. Accord de traitement listé pour cette offre : non constaté - à vérifier sur la page « conditions » du même éditeur, et à noter avec son adresse 5. Bloquée par une limite en plein travail : presque jamais 6. Temps que j'y passe : une à deux heures par semaine - assez pour que le confort compte, pas assez pour qu'il décide 7. Combien de personnes s'en servent, et avec quel compte : trois, chacune sur son compte perso Décision : je vise une offre professionnelle - ce n'est pas le fait de payer qui décide, ce sont les lignes 1 à 4, et la ligne 7 qui change l'échelle du problème.

Les lignes 5 et 6 mesurent le confort, et ici elles ne pèsent rien : presque jamais bloquée, une à deux heures par semaine. Ce qui décide, c'est la pile du haut - des données personnelles dedans, un éditeur qui écrit qu'il peut s'en servir, et aucun accord de traitement constaté pour cette offre.

Puis la ligne 7 déplace la question : à trois sur des comptes personnels, ce n'est plus le choix d'un outil, c'est une décision d'organisation.

Un comparatif de prix n'aurait affiché aucune des cinq lignes qui décident ici - les quatre du haut, et la septième.

À toi

Écris ta fiche, les sept mêmes lignes, sur l'outil que tu utilises le plus.

Pour la ligne 3, ouvre vraiment la page de l'éditeur et recopie une phrase, avec la date du jour. Pas un souvenir, pas un résumé : une phrase recopiée.

Ta fiche est réussie si la ligne 3 contient une phrase recopiée sur une page de l'éditeur, avec l'adresse de la page et la date, et si la ligne finale nomme quelle ligne - ou quelles lignes - emportent la décision. Un cas particulier : si tu as répondu orange ou rouge à la ligne 1 et que ta décision s'explique quand même uniquement par le prix, c'est que la ligne 1 n'est pas tranchée - reprends le tri du module F3. Si la ligne 1 est verte, décider sur le coût est une bonne décision.

Tu n'utilises encore aucun outil ? Fais la fiche à l'envers : liste trois tâches que tu voudrais confier à une IA, classe-les en vert ou orange, et tu sauras avant de commencer si le gratuit te suffira.

Et s'il faut la justifier à un associé : « on prend une offre professionnelle pour le cadre écrit sur nos données, pas pour la fonctionnalité ». Ça déplace la discussion du gadget vers le risque - et ce n'est vrai que si tu as vérifié la ligne 3, sur cette offre-là. Une formule payante grand public ne l'apporte pas. Sinon c'est un slogan.

Dans un mois

Rouvre ta fiche et refais la seule ligne qui bouge : la 3. Si la phrase que tu avais recopiée n'est plus sur la page, ta décision est à reprendre. C'est la seule partie de ce module qui se périmé.

Selon ce que tu obtiens

Tu butes régulièrement sur une limite. C'est le signal le plus fiable pour payer - note simplement combien de fois par semaine, pendant deux semaines, avant de décider.

Tu ne butes jamais. Alors ta réponse est le gratuit, quel que soit ce qu'on te dit ailleurs. Refais le point dans six mois.

Ta réponse dépend d'une fonction que tu n'as pas trouvée. Ne conclus pas : va la chercher dans ton compte, à ta date. Les offres changent, et la réponse d'il y a trois mois n'est pas la tienne.

Ce qui te retient est la confidentialité, pas la fonction. Alors la question n'est pas gratuit ou payant, elle est contractuelle - et c'est la seconde question du module F3.

Tu es bloqué ? Remplis seulement la ligne « qu'est-ce qui m'a arrêté cette semaine ». Une seule ligne, une semaine : ça suffit à décider.

Fiche mémo

Décider entre gratuit et payant

- Pars de ce qui t'a arrêté cette semaine, pas d'une comparaison d'offres.
- Compte les blocages sur deux semaines avant de payer.
- Une fonction manquante se vérifie dans ton compte, à ta date.
- La confidentialité ne se règle pas en payant : elle se lit dans le contrat.
- Le gratuit coûte aussi - en temps de contournement.
- La bonne réponse peut changer dans six mois. Repose-toi la question, pas plus souvent.

Ce que tu viens de pratiquer

- Tu sais que la décision se joue sur la nature de ce que tu mets dedans, pas sur la puissance de l'outil

- Tu sais quels quatre points aller lire chez l'éditeur, et pourquoi la réponse diffère entre un compte personnel et une offre professionnelle
- Tu as une fiche de décision écrite, avec une phrase sourcée et datée, refaisable dans un mois

Sources, dates de consultation, extraits constatés et niveaux de volatilité : docs/f5-PROVENANCE.md.
Aucun prix, aucun quota, aucune limite chiffrée ne figure ici - ces données se périment plus vite qu'une page ne se met à jour.