

IFS rompt avec les standards de tarification du secteur pour accélérer l'adoption de l'IA à l'échelle de l'entreprise

- *Une tarification fondée sur les actifs, et non sur les effectifs*
- *Un modèle conçu pour favoriser un déploiement large et répondre à la demande croissante en IA industrielle*

Paris, le 7 avril 2026 – IFS, leader des logiciels d'IA industrielle, annonce un nouveau modèle tarifaire qui transforme en profondeur la manière dont l'IA d'entreprise est achetée et déployée. Grâce à cette évolution, les entreprises pourront désormais déployer l'IA industrielle partout où elle crée de la valeur, sans contrainte et sans craindre une envolée des coûts.

IFS bouscule les modèles de tarification traditionnels des logiciels d'entreprise, historiquement fondés sur une facturation « par utilisateur ». En abandonnant les licences basées sur le nombre d'utilisateurs au profit d'un modèle ancré dans la réalité opérationnelle, IFS permet à ses clients de payer en fonction de leurs actifs, et non du nombre d'utilisateurs. Ainsi, une entreprise du secteur de l'énergie gérant 400 actifs offshore paiera sur la base de ces 400 actifs, et non des 12 000 personnes et machines qui doivent accéder aux données.

Ce modèle aligne l'investissement logiciel sur les actifs opérationnels que les clients fabriquent, gèrent et maintiennent, qu'il s'agisse de navires, de composants, d'infrastructures ou d'équipements de production. Pour les clients d'IFS, cela se traduit par des coûts prévisibles, cohérents avec leurs opérations, permettant d'étendre les projets et de soutenir la croissance de l'entreprise sans les contraintes liées à la tarification par utilisateur.

Cette évolution devrait conduire l'ensemble du secteur à repenser ses logiques de packaging et de tarification logicielle.

Pourquoi maintenant ?

Les entreprises industrielles sont à l'aube d'une expansion sans précédent de ce qu'elles peuvent produire, maintenir et livrer grâce à l'IA industrielle. Rien ne justifie que cette dynamique soit freinée.

Avec ce nouveau modèle tarifaire, la technologie IFS ne se contente plus d'aider les collaborateurs à en faire davantage ; elle contribue directement à l'exécution du travail et à l'atteinte de résultats mesurables. Il s'agit d'un modèle commercial directement lié à la réussite des clients d'IFS et aligné sur celle-ci.

Ce modèle répond aux besoins des environnements industriels où le logiciel pilote directement l'exécution des opérations, en liant la dépense logicielle aux réalités opérationnelles plutôt qu'au nombre d'utilisateurs.

Il crée davantage de valeur pour les clients en reposant sur des indicateurs mesurables, auditables et transparents, garantissant que les entreprises paient pour la valeur opérationnelle que le système soutient, et non pour chaque collaborateur, prestataire ou processus automatisé interagissant avec lui.



Cette évolution tarifaire s'inscrit directement la stratégie d'IFS en matière d'IA industrielle et anticipe l'évolution des besoins du marché. Au fond, cette transformation vise à permettre aux clients d'évoluer dans un paysage industriel de plus en plus piloté par l'IA et de tirer pleinement parti des opportunités qu'il offre.

Mark Moffat, CEO d'IFS, déclare : « *Le message adressé à nos clients est clair : IFS veut permettre un déploiement de l'IA partout où elle crée de la valeur, sans imposer de restrictions liées au nombre d'utilisateurs. Nos clients ne devraient pas avoir à choisir entre l'automatisation de leurs opérations et la maîtrise de leurs coûts logiciels. Cette évolution ambitieuse de notre tarification supprime totalement ce compromis. Nous ne tarifons pas les travailleurs. Nous tarifons le travail.* »

Mickey North Rizza, Group Vice-President, Enterprise Software chez IDC, commente : « *En entrant dans une nouvelle ère de la tarification, IFS apporte aux acheteurs davantage de flexibilité dans un monde agentique. Le nouveau modèle tarifaire d'IFS aide les entreprises à faire évoluer opérationnellement leurs investissements en fonction des leviers de valeur nécessaires au pilotage de leur activité. Cette nouvelle méthodologie aidera les clients à préserver leur valeur économique.* »

Aly Pinder Jr, Research VP, Aftermarket Services Strategies chez IDC, ajoute : « *Les entreprises centrées sur les actifs attendent désormais de leurs fournisseurs technologiques qu'ils s'inscrivent dans un partenariat fondé sur des bénéfices partagés et sur la flexibilité, afin de soutenir leur croissance au fil de l'évolution des conditions de marché.* »

À propos d'IFS

IFS est le leader mondial de l'IA industrielle au service des entreprises essentielles qui entretiennent, alimentent et protègent notre planète. Sa technologie permet aux entreprises qui fabriquent des biens, maintiennent des actifs complexes et pilotent des opérations de services de libérer tout le potentiel transformateur de l'Industrial AI™ afin d'améliorer leur productivité, leur efficacité et leur durabilité.

La plateforme d'IFS, alimentée par l'IA, est entièrement composable et pensée pour offrir un maximum de flexibilité et d'adaptabilité aux exigences spécifiques de chaque client et à l'évolution de son activité. La technologie IFS s'appuie sur l'IA, le machine learning, les données en temps réel et l'analytique pour permettre à ses clients de prendre des décisions stratégiques éclairées et d'exceller à leur Moment of Service™.

IFS a été fondée en 1983 par cinq amis d'université, qui avaient installé une tente à l'extérieur du site de leur premier client afin de pouvoir être disponibles 24h/24 et 7j/7, en faisant toujours passer les besoins du client en premier. Depuis, IFS est devenu un leader mondial comptant plus de 7 000 collaborateurs dans 80 pays. Portée par ses valeurs fondatrices d'agilité, d'orientation client et de confiance, l'entreprise est reconnue dans le monde entier pour la valeur qu'elle délivre et pour son accompagnement des transformations stratégiques. IFS est le fournisseur le plus recommandé de son secteur. Rendez-vous sur ifs.com pour comprendre pourquoi.