

# Le rebranding de Granola en 2026 : ce qui a changé et comment les utilisateurs réagissent

Le rebranding de Granola en février 2026 a introduit une limite de 30 jours sur l'historique des notes du plan gratuit, de nouveaux tarifs payants de 14–18 USD et un virage vers les clients en équipe. Voici ce qui a changé, comment la communauté a réagi et ce que cela signifie pour les utilisateurs individuels.

Publié par Julian Pscheid · 10 février 2026 · Mis à jour 7 mai 2026

[Lire cet article en ligne: https://www.hedy.ai/fr/post/granola-redesign-alternative-hedy/](https://www.hedy.ai/fr/post/granola-redesign-alternative-hedy/)



Professionnel à un bureau regardant un graphique d'explosion spectaculaire sur un écran d'ordinateur portable

Commençons par dire les choses clairement : Granola fait un bon produit. Leur approche des notes de réunion leur a valu une base d'utilisateurs fidèles, et un rebranding demande du courage. Parfois ça passe, parfois non.

Mais d'après ce que nous voyons sur LinkedIn, Threads et Reddit, beaucoup d'utilisateurs de Granola sont mécontents de la nouvelle direction. Certains parlent du pire rebranding tech de mémoire récente. D'autres restent mais se demandent discrètement ce qui existe d'autre.

Mise à jour de mai 2026 : La fronde ne porte plus seulement sur le redesign ou les limites de stockage du forfait gratuit. The Verge a aussi rapporté des inquiétudes autour des paramètres de confidentialité par défaut de Granola : les notes partagées sont consultables par défaut par toute personne disposant du lien, et les utilisateurs non-entreprise peuvent voir leurs données anonymisées utilisées pour améliorer le service de Granola sauf s'ils s'en désinscrivent dans les paramètres. Granola précise que

les fournisseurs d'IA tiers n'entraînent pas leurs modèles sur les données utilisateurs, et que les utilisateurs peuvent modifier ces paramètres. Pour les réunions sensibles, les paramètres par défaut comptent malgré tout. Si c'est pour cette raison que vous comparez les outils, lisez la comparaison complète de la confidentialité Hedy vs Granola (</post/granola-alternative/>) .

Si c'est votre cas, continuez à lire.

## Ce n'est pas qu'une question de design

Les changements visuels sont arrivés en même temps que des changements pratiques qui méritent attention. Granola est récemment passé à un modèle où les utilisateurs gratuits ne voient que les 30 derniers jours de notes de réunion. Les notes plus anciennes sont stockées mais verrouillées sauf si vous passez au forfait Business à 14 \$ par utilisateur par mois, ou au forfait Individual à 18 \$ par mois.

Si vous avez accumulé des mois d'historique de réunions dans Granola, c'est une contrainte réelle.

## Une approche différente des réunions

Hedy et Granola résolvent des problèmes différents, et il est important d'être honnête à ce sujet.

Granola est un bloc-notes. Vous prenez des notes pendant les réunions, et l'IA comble les lacunes après. Il est bon dans ce qu'il fait.

Hedy est un coach de réunion. Au lieu de simplement capturer ce qui s'est passé, Hedy vous aide activement pendant la conversation. Notre fonctionnalité de suggestions automatiques analyse votre réunion en temps réel et fait remonter des informations, des questions et des opportunités exactement au moment où elles sont utiles. Vous ne demandez pas d'aide. Hedy sait quand l'offrir.

Voici un exemple concret : vous êtes en appel client et ils mentionnent des contraintes budgétaires deux fois sans jamais préciser de chiffre. Hedy pourrait vous suggérer de poser la question du budget à ce moment précis. C'est le type d'intelligence qui change les résultats de réunion, pas seulement les notes de réunion.

Au-delà du coaching en temps réel, Hedy fournit aussi la transcription, les résumés, l'extraction de tâches, et notre fonctionnalité Sujets qui relie les informations à travers plusieurs réunions. Vous ne renoncez donc pas à la partie documentation.

## Ce qui change concrètement

Quelques points spécifiques qui comptent si vous comparez :

Multiplateforme dès le départ. Hedy fonctionne sur iOS, Android, Mac, Windows et le web. Granola a commencé sur Mac uniquement et s'élargit lentement. Si vous travaillez sur plusieurs appareils, Hedy vous couvre.

Reconnaissance vocale sur l'appareil. L'audio de votre conversation reste sur votre téléphone ou ordinateur par défaut. Nous n'envoyons pas l'audio dans le cloud sauf si vous choisissez explicitement de le faire. Pour tous ceux qui travaillent dans la santé, le juridique ou les conversations d'affaires sensibles, c'est important.

Plus de 30 langues. Granola en supporte environ 10. Si vous travaillez avec des équipes ou des clients internationaux, c'est un écart significatif.

Vos données restent accessibles. Pas de fenêtre de 30 jours. Pas de verrouillage de votre historique de réunion derrière un paywall. Les utilisateurs Pro bénéficient de sessions illimitées avec un historique complet sur tous les appareils.

Tarification. Hedy Pro coûte 12,99 \$ par mois, 99,99 \$ par an, ou 299 \$ pour l'accès à vie. Le forfait comparable de Granola va de 14 à 18 \$ par mois sans option Lifetime.

## Essayez Hedy gratuitement pendant 3 mois

Changer d'outil est toujours une contrainte. On le comprend. Pour abaisser la barrière, nous offrons à tout utilisateur actuel ou ancien de Granola 3 mois de Hedy Pro, entièrement gratuit. Vous devrez saisir une carte bancaire, mais vous ne serez pas débité pendant la période d'essai et pouvez annuler à tout moment.

Rendez-vous sur [granola.hedy.ai](https://granola.hedy.ai) (<https://granola.hedy.ai>) pour réclamer votre essai gratuit.

Cela vous donne amplement le temps de tester Hedy comme alternative à Granola (/post/granola-alternative) en parallèle de votre workflow actuel et de voir si ça vous convient.

## À qui rendons-nous des comptes

Granola a levé 67 millions de dollars en capital-risque. C'est beaucoup d'argent, et cet argent vient avec des attentes. Quand vos investisseurs incluent des fonds comme Lightspeed et que votre valorisation atteint 250 millions de dollars, la roadmap produit se plie inévitablement vers les contrats enterprise, les gros montants contractuels et une sortie à terme. Les utilisateurs individuels qui sont tombés amoureux du produit original tendent à passer au second plan par rapport aux organisations qui achètent des centaines de licences.

Nous avons déjà vu les premiers signes de ce changement. La limite de 30 jours d'historique de notes sur le forfait gratuit. Les nouveaux forfaits Business et Enterprise. Le lancement 2.0 centré sur les équipes. Rien de tout cela n'est inhabituel pour une entreprise financée par du capital-risque suivant sa trajectoire naturelle. Mais cela signifie que les utilisateurs individuels ne sont plus l'audience principale.

Hedy n'a levé aucun financement externe, sans projets de lever des fonds auprès d'investisseurs. Nous sommes rentables et croissons organiquement. Les seules parties prenantes à qui nous rendons des comptes sont les personnes qui utilisent réellement le produit chaque jour. Quand nous décidons quoi construire ensuite, nous regardons notre tableau de fonctionnalités et écoutons nos utilisateurs. Pas un conseil d'administration, pas un investisseur de growth-stage poussant vers des objectifs d'ARR.

Ce n'est pas un reproche envers l'équipe de Granola. C'est simplement une structure d'incitations fondamentalement différente. Et si vous vous souciez de la direction que prennent vos outils à long terme, il vaut la peine de réfléchir à qui tient la barre.

Julian Pscheid Fondateur, Hedy AI

---

Hedy AI · Coaching IA en direct pour les conversations importantes

[Essayez Hedy gratuitement: https://www.hedy.ai/fr/downloads/](https://www.hedy.ai/fr/downloads/)

<https://www.hedy.ai/fr/post/granola-redesign-alternative-hedy/>