

Qui tient le volant de la technologie?

Pourquoi le modèle d'IA est-il le moteur, mais pas la voiture?

Auteur



Robert M. Almeida
Gestionnaire de portefeuille et stratège
en placements mondiaux

En résumé

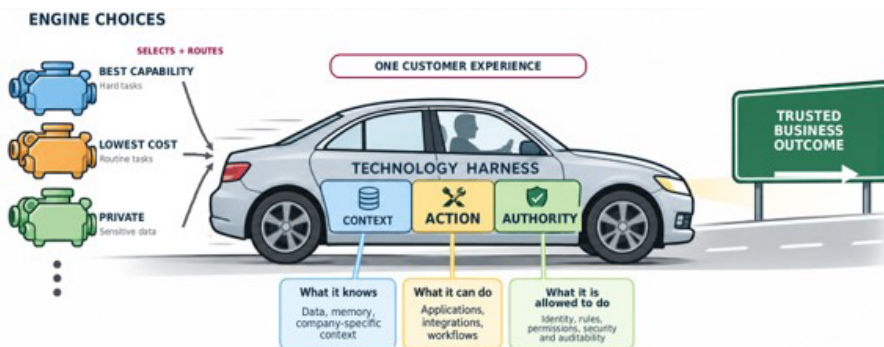
- Les modèles d'IA peuvent fournir un raisonnement, mais le volant technologique transforme ce raisonnement en résultats commerciaux utiles, sûrs et autorisés.
- À mesure que plusieurs modèles et puces commencent à s'optimiser, la valeur peut se déplacer vers la couche qui achemine les charges de travail, applique le contexte et les autorisations, et est responsable de la relation avec le client.
- Pour les investisseurs, la question clé n'est pas simplement de savoir qui construit le meilleur modèle d'IA, mais qui contrôle le volant, la relation client et l'économie.

Dans notre nouvelle édition de La tribune du stratège, [Qui maîtrise le résultat?](#), nous avons avancé l'argument que l'IA pourrait prendre le contrôle de l'écran et d'une grande partie du flux de travail sans capter les données économiques sous-jacentes. Un agent a encore besoin de contexte, de règles, de permissions, d'audibilité et d'autorité pour transformer l'intention en action. La prochaine question intervient au niveau de la couche supérieure : si le modèle d'IA est le moteur, qui construit et possède la voiture?

Un moteur n'est pas une voiture

Prenons l'exemple d'une automobile. Le moteur fournit de l'électricité, mais peu de gens en achètent un pour le laisser dans leur allée (à l'exception d'un de mes amis féru de mécanique). La transmission, les freins, la direction et les commandes transforment cette énergie en transport sûr et fiable. Le volant technologique joue le même rôle pour l'IA (figure 1) : il sélectionne le modèle, le connecte aux outils, à la mémoire et aux données, applique la sécurité et les autorisations et transforme une réponse en action. Les clients ne paient pas pour la puissance ou les jetons à eux seuls; ils paient pour un résultat commercial fiable.

Exhibit 1: AI models provide the reasoning. The harness delivers a trusted business outcome.





Quand le moteur devient suffisamment bon

Lorsqu'un moteur est nettement meilleur que tous les autres, une intégration étroite est importante. Il en va de même pour les modèles d'IA. Une capacité supérieure peut justifier des prix élevés et soutenir un produit plus intégré.

Toutefois, les cartes de la concurrence sont rebattues lorsque plusieurs modèles deviennent assez performants pour un nombre croissant de tâches. Les clients peuvent accepter une capacité légèrement inférieure en échange de coûts moins élevés, de délais de réponse plus rapides, d'une protection accrue de la vie privée ou d'un plus grand contrôle.

À ce moment-là, le modèle peut commencer à se détacher du volant. Si une application peut utiliser l'un ou l'autre parmi les moteurs performants sans affaiblir considérablement le produit, la qualité du modèle ne déterminera plus qui détient la relation avec le client ou ne tiendra plus compte des aspects économiques.

Le travail de notre équipe d'analystes technologiques va dans ce sens. L'écosystème modèle se fragmente du point de vue des jetons, même si les revenus demeurent concentrés. L'écosystème des puces s'élargit également. Par ailleurs, la baisse des prix des jetons semble encourager une utilisation accrue, conformément au paradoxe de Jevon, que nous explorons dans l'article [Les risques liés à l'IA dépassent le cadre des logiciels](#). Ensemble, ces tendances peuvent accroître la valeur du volant.

Le contrôle l'emporte sur la concurrence

Un volant relié à plusieurs modèles peut attribuer le meilleur d'entre eux à une tâche difficile, un modèle à faible coût à une tâche courante et un modèle privé lorsque la sensibilité des données est importante. Ce même volant pourrait également acheminer les charges de travail entre différentes puces et différents environnements informatiques, tandis que le client continue de profiter d'un seul produit au niveau de l'interface.

Une concurrence accrue peut réduire les coûts, améliorer le choix et élargir l'utilisation. Toutefois, nous avons déjà fait valoir plusieurs arguments à ce sujet dans une précédente édition : [Création de valeur vs captation de valeur](#).

Si le volant n'est qu'un simple routeur, la concurrence peut transférer une grande partie des économies au client. Un modèle économique durable exige le contrôle de quelque chose qui demeure rare, comme le contexte exclusif, l'identité, la distribution, l'historique des utilisateurs, les règles commerciales, les autorisations ou l'autorité requise pour exécuter les opérations.

Les modèles et puces les plus performants peuvent donc être choisis parmi des modèles et des puces concurrents, tout en demeurant difficiles à remplacer pour le client.

Qui peut posséder le volant?

Les sociétés de modèles frontières détiennent la couche de raisonnement et peuvent se rapprocher de l'utilisateur final pour éviter de devenir des fournisseurs de produits de base. Les fournisseurs de services infonuagiques à très grande échelle possèdent des systèmes de calcul, de stockage, de sécurité, de facturation et d'accès à plusieurs modèles. Les fournisseurs d'applications détiennent les flux de travail, le contexte propre à la société et, dans certains cas, l'autorité requise pour exécuter les opérations.

Chacun tente de contrôler davantage la voiture. Autrement dit, la concurrence augmente.

Conclusion

Qui est payé pour le trajet? C'est la question centrale. La première phase de l'IA a récompensé les sociétés qui construisaient, ou aidaient à construire, les modèles les plus rapides. La prochaine étape pourrait récompenser ceux qui transforment ces modèles en produits que les clients peuvent utiliser et en lesquels ils peuvent avoir confiance.

L'histoire ne montre pas que ceux qui ont le contrôle à un moment donné le perdent systématiquement. Elle nous dit que les sources de bénéfices évoluent. Les rendements exceptionnels attirent les capitaux et les nouveaux arrivants sur un marché. Les clients bénéficient alors de nouvelles solutions, les prix subissent des pressions et les chefs de file dépensent davantage pour défendre leurs positions.



Il n'est pas nécessaire qu'ils disparaissent pour que les données économiques changent. Simplement, leur bénéfice ou leur rendement sera inférieur. Les chemins de fer et les télécommunications ont transformé l'économie, mais les capitaux et la concurrence qu'ils ont attirés ont fini par créer une capacité supplémentaire et diluer les rendements.

C'est pourquoi l'identification des gagnants de l'IA est un problème de sélection des titres, et non simplement une question de répartition de l'IA. Un indice de référence pondéré en fonction de la capitalisation boursière détient les titres les plus performants aux pondérations actuelles. Il ne peut pas faire la distinction à l'avance entre une société dont l'exploitation renforce sa relation avec la clientèle et une société dont le modèle économique est mis en concurrence.

Le modèle d'IA peut fournir la puissance. La question la plus importante et la plus difficile pour les investisseurs est de savoir qui tient le volant, la relation avec le client et les données économiques. ▲

Tous les placements comportent certains risques, notamment la possibilité de perdre le capital investi.

Les points de vue exprimés sont ceux du ou des auteurs et peuvent changer sans préavis. Ils sont fournis à titre indicatif seulement et ne doivent pas être considérés comme une recommandation d'achat d'un titre, une sollicitation ou un conseil en placement. Les prévisions ne sont pas garanties. Le rendement passé n'est pas garant du rendement futur.

RENSEIGNEMENTS MONDIAUX

Sauf indication contraire, les logos ainsi que les noms des produits et services sont des marques de commerce de MFS^{MD} et de ses sociétés affiliées, qui peuvent être déposées dans certains pays.

Distribué par : **États-Unis** – MFS Investment Management; **Amérique latine** – MFS International Ltd.

Veillez noter qu'en Europe et dans la région Asie-Pacifique, le présent document est réservé aux professionnels en placement et est destiné à un usage institutionnel seulement. Au Canada, le présent document est réservé aux clients institutionnels. Au Qatar, le présent document est réservé aux investisseurs avertis et aux particuliers à valeur nette élevée.

Note à l'intention des lecteurs du Canada : Publié au Canada par MFS Gestion de Placements Canada Limitée. **Note à l'intention des lecteurs du Royaume-Uni et de la Suisse :** Publié au Royaume-Uni et en Suisse par MFS International (UK) Limited (« MIL UK »), une société privée à responsabilité limitée inscrite en Angleterre et au pays de Galles sous le numéro 03062718, dont les activités de placement sont autorisées et réglementées par la UK Financial Conduct Authority. Le siège social de MIL UK, filiale indirecte de MFS^{MD}, se trouve au One Carter Lane, Londres (EC4V 5ER), au Royaume-Uni. **Note à l'intention des lecteurs européens (hors Royaume-Uni et Suisse) :** Publié en Europe par MFS Investment Management (Lux) s. à r.l. (MFS Lux), une entreprise autorisée en vertu des lois du Luxembourg en tant que société de gestion pour les fonds domiciliés au Luxembourg, qui offre des produits et des services de placement aux investisseurs institutionnels. Le siège social de cette société à responsabilité limitée se situe au 4, rue Albert Borschette, Luxembourg L-1246. Tél. : 352 2826 12800. Le présent document est réservé aux investisseurs professionnels (dans la mesure où les organismes de réglementation locaux le permettent). On ne doit pas s'y fier et il ne doit pas être distribué si cela contrevient à la réglementation locale; **Singapour** – MFS International Singapore Pte. Ltd. (CRN 201228809M); **Australie/ Nouvelle-Zélande** – MFS International Australia Pty Ltd (« MFS Australia ») (ABN 68 607 579 537) détient le permis numéro 485343 pour la prestation de services financiers en Australie. MFS Australia est régie par l'Australian Securities and Investments Commission; **Hong Kong** – MFS International (Hong Kong) Limited (« MIL HK »), une société privée à responsabilité limitée inscrite auprès de la Hong Kong Securities and Futures Commission (« SFC ») et réglementée par celle-ci. MIL HK est autorisée à exercer des activités réglementées de négociation de titres et de gestion d'actifs, et peut fournir certains services de placement à des « investisseurs professionnels » au sens de la *Securities and Futures Ordinance* (« SFO »); **pour les investisseurs professionnels en Chine** – MFS Financial Management Consulting (Shanghai) Co., Ltd. 2801-12, 28th Floor, 100 Century Avenue, Shanghai World Financial Center, Shanghai Pilot Free Trade Zone, 200120, Chine, une entreprise chinoise à responsabilité limitée réglementée pour fournir des services-conseils en gestion financière; **Japon** – MFS Investment Management K.K. est inscrite à titre d'opérateur d'instruments financiers, Kanto Local Finance Bureau (FIBO) No. 312, membre de l'Investment Management Association du Japon. Comme les frais assumés par les investisseurs varient selon les circonstances (produits, services, période de placement, conditions du marché, etc.), le montant total et les méthodes de calcul ne peuvent être indiqués à l'avance. Tous les placements comportent des risques, y compris les fluctuations de marché, et les investisseurs peuvent perdre le capital investi. **Avant de faire des placements, les investisseurs devraient obtenir et lire attentivement le prospectus et les documents indiqués dans l'article 37-3 de la Financial Instruments and Exchange Act; Pour les lecteurs en Arabie Saoudite, au Koweït, à Oman et aux Émirats arabes unis (à l'exclusion du centre financier international de Dubaï et du centre financier international d'Abou Dhabi). Au Qatar, réservé aux investisseurs avertis et aux particuliers fortunés. À Bahreïn, pour les investisseurs institutionnels seulement : Les renseignements contenus dans le présent document sont strictement destinés aux investisseurs professionnels.** Les renseignements contenus dans le présent document ne constituent pas et ne doivent pas être interprétés comme une offre, une invitation ou une proposition de faire une offre ou une recommandation de demander un produit, un service ou une stratégie de nature financière, ou un avis ou des conseils à cet égard. Même si nous avons pris grand soin de nous assurer que les renseignements contenus dans le présent document sont exacts, aucune responsabilité ne peut être assumée à l'égard de toute erreur ou omission ou de toute mesure prise sur la foi de ces renseignements. Vous ne pouvez reproduire, diffuser et utiliser le présent document (ou une partie de celui-ci) qu'avec le consentement de MFS international U.K. Ltd (« MIL UK »). Les renseignements contenus dans le présent document ne servent qu'à des fins d'information. Ils ne sont pas destinés au public et ne doivent pas être diffusés au public ni utilisés par celui-ci. Les renseignements contenus dans le présent document peuvent contenir des énoncés qui ne sont pas de nature purement historique, mais qui sont des énoncés prospectifs. Ceux-ci comprennent, entre autres, des projections, des prévisions ou des estimations de revenu. Ces énoncés prospectifs sont fondés sur des hypothèses, dont certaines sont décrites dans d'autres documents pertinents. Si vous ne comprenez pas le contenu du présent document, vous devriez consulter un conseiller financier autorisé. Veuillez noter que tous les documents envoyés par l'émetteur (MIL UK) ont été envoyés par voie électronique à partir de l'étranger. **Afrique du Sud** – Le présent document et les renseignements qu'il contient ne constituent pas une offre publique de titres en Afrique du Sud et, par conséquent, ne doivent pas être interprétés comme tels. Ce document ne doit pas être largement diffusé au public en Afrique du Sud. Le présent document n'a pas été approuvé par la Financial Sector Conduct Authority et ni MFS International (U.K.) Limited ni ses fonds ne sont enregistrés à des fins de vente au public en Afrique du Sud.