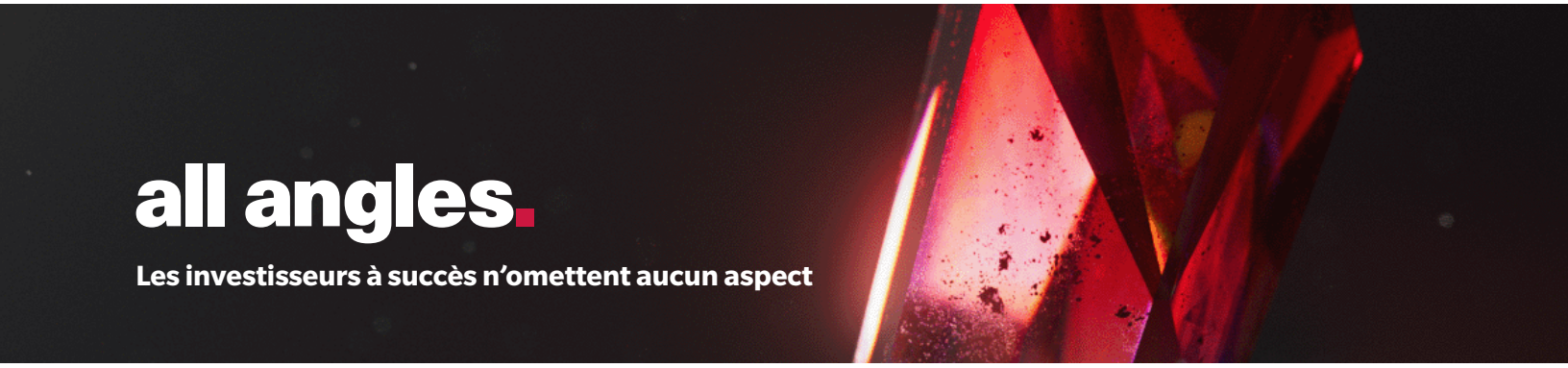
MFS

ÉCOUTER CE BALADO



AVEC



Sean Kenney
Chef, Distribution mondiale



Erin McCarty
Analyste, Recherche sur les actions

BALADO

Au-delà des technologies : comment l'innovation stimule la croissance dans le secteur industriel

Principaux points à retenir

- **Les sociétés industrielles passent d'un modèle cyclique à une croissance axée sur l'innovation.** Un secteur autrefois défini par des méthodes d'exploitation allégées et une croissance interne modeste est en train d'être remodelé par l'électrification, l'automatisation et les pénuries de main-d'œuvre pour devenir un véritable secteur de croissance.
- **Les leviers de croissance durables vont bien au-delà de la construction de centres de données d'IA.** La modernisation du réseau, la relocalisation, la défense et l'aérospatiale, ainsi que les investissements dans les infrastructures sont des moteurs de demande durables qui ont leur propre dynamique.
- **Une nouvelle stratégie récompense la rapidité, la proximité et les revenus récurrents.** Les sociétés qui localisent la production, investissent dans la recherche et le développement et accordent la priorité aux relations avec les clients sont les mieux placées pour générer une croissance composée au cours de la prochaine décennie.

Pendant des années, les sociétés industrielles ont été considérées comme des entreprises lentes et cycliques : un élément stabilisateur utile pour un portefeuille, peut-être, mais rarement une source d'enthousiasme. Cette situation est en train de changer. Nous croyons que le secteur en est aux premières étapes d'une véritable réévaluation, où l'intelligence artificielle est un accélérateur important, mais loin d'être le seul facteur. L'électrification, la relocalisation, les dépenses de défense et le renouvellement des infrastructures vieillissantes convergent avec la demande stimulée par l'IA pour créer une occasion plus vaste. Toutefois, il est peu probable que les fruits soient répartis de façon uniforme.

Les sociétés industrielles passent d'un modèle cyclique à une croissance axée sur l'innovation

Dans le passé, les sociétés industrielles ont généré une croissance des bénéfices principalement grâce à la production allégée, à l'expansion des marges et à la répartition rigoureuse du capital. Il s'agissait d'un modèle conçu pour optimiser les entreprises existantes, et non pour investir en prévision de nouvelles sources de demande. Cette formule est en cours de réécriture.

Les pénuries de main-d'œuvre, l'électrification et l'ampleur des dépenses en immobilisations liées à l'IA forcent les sociétés à être concurrentielles en matière d'innovation plutôt qu'en matière de coûts seulement. Cela se manifeste de façon tangible : les carnets de commandes et les commandes en attente connaissent un point d'inflexion à la hausse sur des marchés finaux en sommeil depuis des années, et des équipes de direction qui hésitaient auparavant à accroître leur capacité approuvent maintenant de nouveaux investissements, parce que la demande les justifie enfin. Les sociétés qui sont prêtes à investir et à s'adapter devraient en profiter; celles qui continuent d'optimiser leurs marges seulement risquent d'être laissées pour compte.

RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS DES PLACEMENTS ET AUX INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

BALADO

Au-delà des technologies : comment l'innovation stimule la croissance dans le secteur industriel

Application pratique : Nous croyons que ce virage modifie ce que les investisseurs devraient rechercher dans le secteur de l'industrie. Plutôt que de chercher des entreprises faiblement valorisées et à forte intensité d'actifs, notre recherche accorde la priorité aux preuves d'un véritable changement de culture d'entreprise, comme en témoignent les visites d'installations, les rencontres avec des équipes de direction et les conversations directes avec des responsables de divisions.

Les leviers de croissance durables vont bien au-delà de la construction de centres de données d'IA

Il est tentant de traiter la reprise industrielle comme une simple histoire d'IA, mais nous pensons que cela simplifie exagérément le discours. Une partie de la demande, comme la production d'électricité hors réseau ou le refroidissement liquide conçu spécialement pour les puces, est véritablement nouvelle et propre à l'IA. Toutefois, une plus grande partie de cette demande se développait déjà avant que l'IA générative ne fasse les manchettes et a simplement été accélérée par celle-ci.

Le renforcement du réseau reflète des décennies de sous-investissement dans les infrastructures électriques américaines. La relocalisation est alimentée par la résilience de la chaîne d'approvisionnement, la sécurité nationale et le désir de se rapprocher du client. L'aérospatiale commerciale et la défense traversent ce que nous qualifierions de véritable supercycle qui leur est propre.

Application pratique : Pour distinguer une demande structurelle durable d'une poussée propre à l'IA, il faut une plateforme de recherche mondiale intersectorielle. Nos analystes de l'industrie collaborent avec leurs collègues du secteur de l'énergie pour établir des prévisions de capacité de production d'électricité, travaillent avec des équipes technologiques pour modéliser la demande liée à l'IA et s'appuient sur les points de vue d'analystes en Asie, où l'adoption de la robotique et de l'automatisation est plus avancée. Cela contribue à renforcer la conviction quant aux marchés finaux capables de maintenir leur dynamique, même si les discours très médiatisés sur l'IA évoluent.

Un nouveau modèle récompense la rapidité, la proximité et les revenus récurrents

L'ancien modèle industriel récompensait les sociétés capables de fabriquer presque n'importe où, au coût le plus bas possible, et d'expédier le produit fini vers le marché final. Cette approche perd de sa pertinence. Aujourd'hui, la valeur revient de plus en plus aux sociétés disposées à investir des capitaux plus près de leurs clients, même lorsque les rendements à court terme sont moins intéressants, en échange d'une livraison plus rapide, d'une collaboration plus étroite sur les nouveaux produits et de relations plus durables. L'exécution est plus importante que jamais.

Les revenus récurrents deviennent également un indicateur de qualité plus important. Les contrats de service à long terme peuvent générer des revenus équivalant à 2 à 10 fois le montant de la vente initiale d'équipement, ce qui procure des marges plus élevées et des flux de trésorerie plus prévisibles sur une période d'au moins dix ans. Nous croyons que ces sources de revenus continues méritent une prime par rapport à des ventes plus ponctuelles et plus transactionnelles. Parallèlement, la main-d'œuvre qualifiée, et non le capital, est devenue une contrainte déterminante pour de nombreuses entreprises. Les sociétés qui ont mis sur pied leurs propres filières de formation ou des partenariats avec des écoles de métiers se révèlent mieux placées pour prendre de l'expansion.

Application pratique : Nous sommes à la recherche d'équipes de direction qui réinvestissent les flux de trésorerie disponibles dans la capacité, la recherche et le développement ainsi que dans des acquisitions qui approfondissent les relations avec les clients. Nous appliquons également la même rigueur en matière de gestion du risque à l'évaluation, en évitant les sociétés évaluées comme si la demande exceptionnelle d'aujourd'hui devait persister indéfiniment.

BALADO

Au-delà des technologies : comment l'innovation stimule la croissance dans le secteur industriel

Conclusion

Pour les investisseurs à long terme, l'occasion n'est pas simplement de détenir des titres liés aux infrastructures d'IA. Il s'agit plutôt de repérer les sociétés industrielles dont les produits, les modèles de service et les relations avec la clientèle les rendent essentielles aux investissements dans les actifs physiques au cours de la prochaine décennie.

Les points de vue exprimés ici sont ceux de MFS et peuvent changer à tout moment. Ces points de vue ne doivent pas être considérés comme des conseils en placement, des recommandations de titres ou une indication d'intention de négociation à l'égard de tout produit de placement de MFS.

Distribué par : **États-Unis –** MFS Institutional Advisors, Inc. (« MFSI »), MFS Investment Management et MFS Fund Distributors, Inc., membre de la SIPC; **Amérique latine –** MFS International Ltd.; Canada – 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); **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 »), entreprise 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 société 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) N° 312, membre de l'Investment Management Association of Japan. 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 institutions averties 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. Massachusetts Financial Services®.