

KLEAA

Lire en ligne

Anthropic demande 64 milliards de dollars à la Bourse

Bon jeudi à tous.

L'IA a coûté des fortunes, elle doit maintenant rapporter. Anthropic, le créateur de Claude, demande jusqu'à 64 milliards de dollars aux investisseurs pour entrer en Bourse. OpenAI annonce des ventes en hausse de 50 % en 3 mois, mais perd toujours plus qu'il n'encaisse. Et les 2 rivaux partent à la conquête de vos journées de travail : des fiches entreprise dans ChatGPT, un Claude qui assiste à vos réunions. À Paris, 10 entreprises de l'IA promettent aussi de pouvoir arrêter leurs modèles en cas de danger. En fin d'édition, nous décryptons la distillation, la technique qui rend les IA moins chères.

Quelqu'un devrait lire ça ?

AU SOMMAIRE

01 Anthropic, le créateur de Claude, demande jusqu'à 64 milliards de dollars pour entrer en Bourse

02 OpenAI a vendu pour 10 milliards de dollars en 3 mois, mais en a perdu près de 11

03 ChatGPT ouvre des fiches entreprise, comme celles que Google affiche dans ses résultats

04 Claude peut désormais participer à vos réunions vidéo et travailler pendant que vous parlez

05 À Paris, OpenAI, Anthropic et Mistral promettent de pouvoir arrêter leurs IA en cas de danger



01

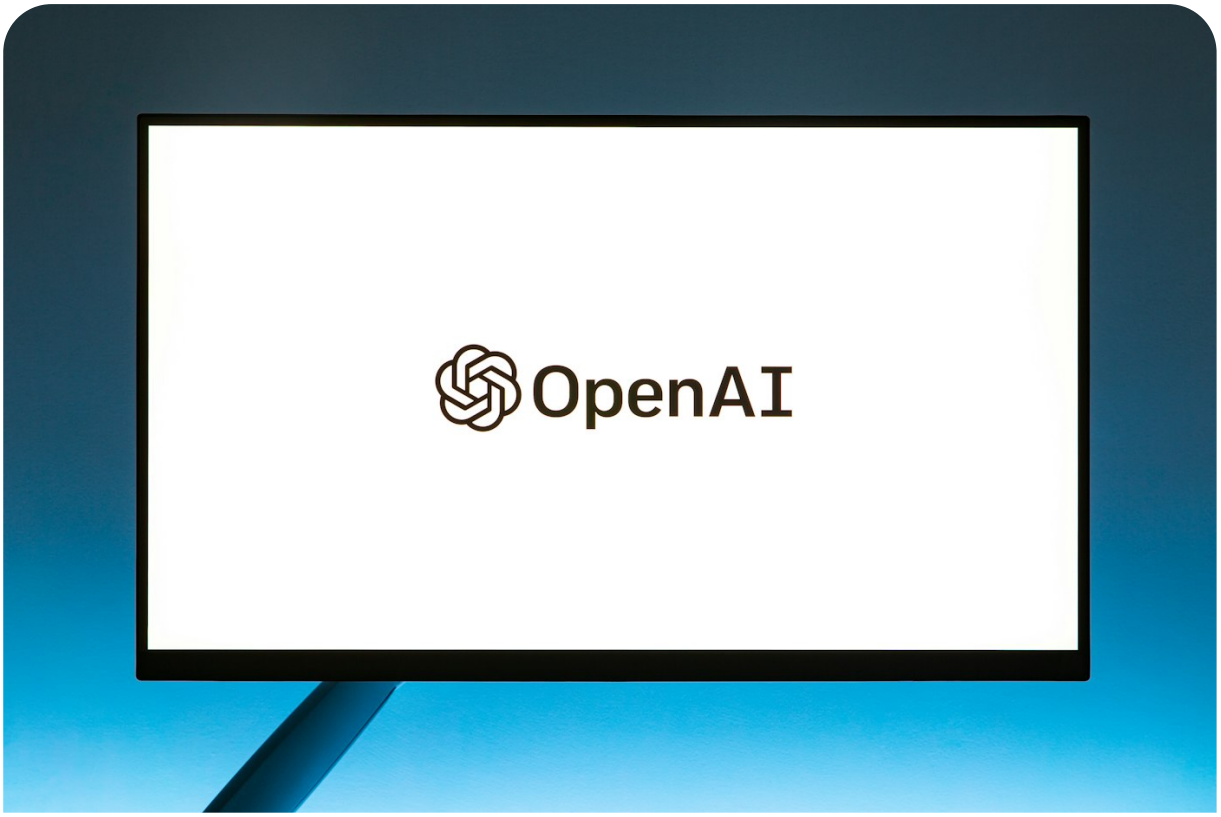
Anthropic, le créateur de Claude, demande jusqu’à 64 milliards de dollars pour entrer en Bourse

L’entreprise a fixé mardi le prix de ses actions entre 70 et 78 dollars. Au sommet de cette fourchette, elle vaudrait environ 1 400 milliards de dollars, un niveau que seule une poignée d’entreprises dans le monde atteint.

Entrer en Bourse, c’est ouvrir son capital au public : n’importe quel investisseur peut ensuite acheter et revendre des actions de l’entreprise. Anthropic a lancé mardi sa tournée de présentation (le « roadshow », pendant lequel les dirigeants vont convaincre les grands fonds d’acheter). Elle propose 825 millions d’actions entre 70 et 78 dollars pièce, soit jusqu’à 64,4 milliards de dollars levés. Le prix définitif doit être fixé vers le 18 novembre, pour une cotation sur le Nasdaq (la Bourse américaine des valeurs technologiques).

Le chiffre impressionne, mais il est en retrait. Il y a une semaine, les investisseurs évoquaient encore une valorisation (le prix total de l’entreprise) d’environ 1 500 milliards de dollars. Depuis, les valeurs de l’IA ont reculé en Bourse et les acheteurs négocient. Lors de sa dernière levée privée, en mai, Anthropic valait environ 965 milliards. Ses ventes, elles, s’envolent : 33,2 milliards de dollars sur les 9 premiers mois de l’année, contre 4,6 milliards sur toute l’année 2025.

Si tout se passe comme prévu, ce sera l’une des plus grosses entrées en Bourse de l’histoire, proche du record de SpaceX. Une fois cotée, Anthropic devra publier ses comptes tous les 3 mois et répondre à des millions d’actionnaires. Pour ceux qui utilisent Claude chaque jour, le changement est discret mais réel : chaque décision de prix ou de produit sera désormais jugée par des investisseurs qui attendent un retour sur leur argent.



02

OpenAI a vendu pour 10 milliards de dollars en 3 mois, mais en a perdu près de 11

Les ventes du créateur de ChatGPT ont bondi de 50 % en un trimestre, portées par les entreprises. Les pertes, elles, continuent de grossir.

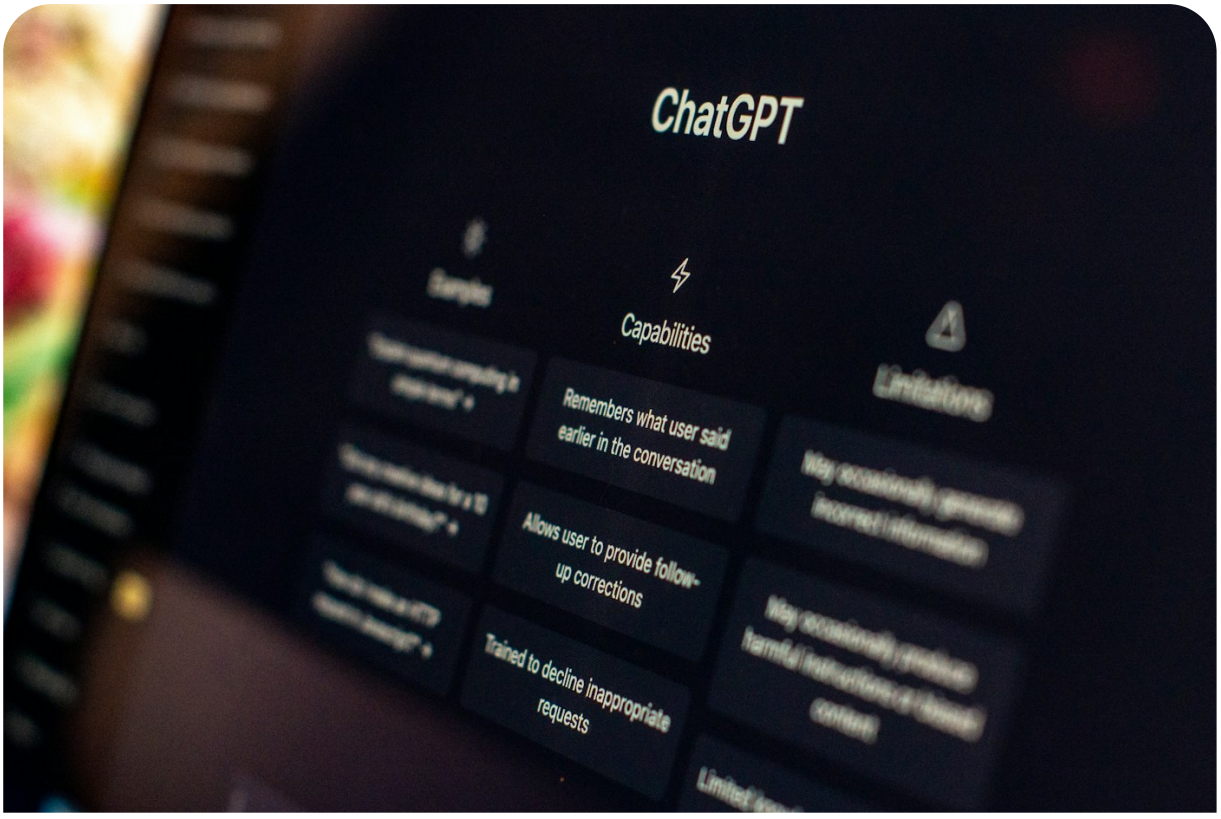
Sarah Friar, la directrice financière d'OpenAI, a parlé mardi d'un trimestre « exceptionnel ». Entre juillet et septembre, l'entreprise a encaissé près de 10 milliards de dollars, 50 % de plus qu'au trimestre précédent, où la hausse n'avait été que de 18 %. À ce rythme, ses revenus annuels approchent 50 milliards de dollars.

Le moteur, ce sont les entreprises. Les ventes aux professionnels ont doublé en 3 mois et pèsent désormais autant que celles au grand public. L'offre destinée aux petites entreprises a davantage progressé ce trimestre que sur les 6 trimestres précédents. Côté particuliers, ChatGPT compte 1,2 milliard d'utilisateurs par semaine et plus de 100 millions d'abonnés payants.

Mais la perte d'exploitation (ce que l'entreprise perd avec son activité, avant impôts et placements) atteint environ 10,9 milliards de dollars, contre 10,1 milliards le trimestre précédent. Autrement dit, OpenAI dépense environ 2 dollars pour chaque dollar encaissé, surtout à cause des puces et de l'électricité nécessaires pour faire tourner l'IA. Les ventes progressent plus vite que jamais, mais l'écart avec les coûts ne se referme pas encore.

Le regard KLEAA

Ce trimestre envoie 2 signaux. Le premier est rassurant : les entreprises, petites comprises, paient vraiment pour l'IA, ce n'est plus une curiosité. Le second l'est moins : les outils que vous utilisez sont vendus à perte, et un jour il faudra combler la différence. Ne construisez pas un processus essentiel sur un abonnement à 20 dollars par mois en le croyant éternel. Gardez une solution de repli, et chiffrez dès maintenant ce que vous feriez si la facture doublait.



03

ChatGPT ouvre des fiches entreprise, comme celles que Google affiche dans ses résultats

Avec le Business Hub, encore en test, une entreprise peut corriger les informations que ChatGPT donne sur elle, voir combien de fois il la cite, et même y installer son propre assistant.

Quand quelqu'un demande à ChatGPT « quel logiciel de facturation choisir ? » ou « un bon traiteur à Lyon », l'IA répond avec des noms d'entreprises. Jusqu'ici, ces entreprises n'avaient aucune prise sur ce qu'elle disait d'elles, prix périmés et services oubliés compris. Mardi, OpenAI a lancé le Business Hub, en version d'essai : une entreprise peut y créer un profil vérifié et mettre à jour ses produits, ses services et ses informations.

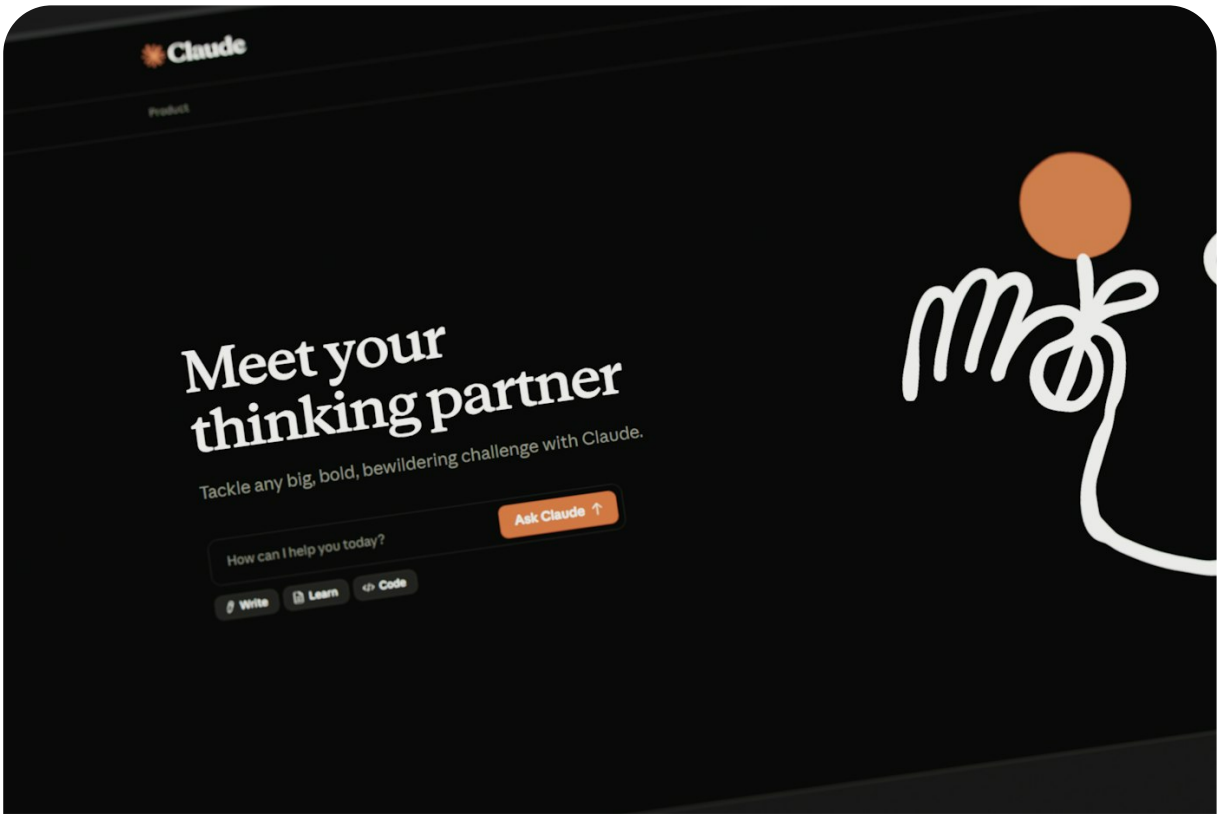
Le principe ressemble beaucoup à la fiche Google (l'encadré avec horaires, avis et téléphone qui s'affiche quand on cherche une entreprise). Le Business Hub fournit aussi quelques statistiques : nombre de vues du profil, nombre de fois où ChatGPT mentionne l'entreprise, clics vers son site. Les entreprises jugées éligibles peuvent même lancer leur propre agent (un assistant IA à leur nom) qui répond aux questions des utilisateurs de ChatGPT sur leurs produits.

OpenAI ne précise ni les critères d'éligibilité, ni les pays concernés, ni le prix. L'entreprise avait déjà tenté de faire acheter directement dans ChatGPT, avec un panier et des commissions, avant d'abandonner en mars faute de succès. Cette fois, elle commence par ce que Google a fait il y a 20 ans : devenir l'annuaire où les clients cherchent un fournisseur.

Le regard KLEAA

C'est l'annonce la plus concrète de la semaine pour une petite entreprise. De plus en plus de clients ne tapent plus leur question dans Google mais dans ChatGPT, et ce que l'IA répond sur vous devient votre vitrine. Faites le test dès aujourd'hui : demandez à ChatGPT ce qu'il sait de votre entreprise et de vos concurrents. Si la réponse est fausse ou vide, surveillez l'ouverture du Business Hub dans votre pays, comme vous avez un jour créé votre fiche Google.

Quand ChatGPT choisira les entreprises qu’il recommande, combien de temps avant que la première place devienne payante ?



04

Claude peut désormais participer à vos réunions vidéo et travailler pendant que vous parlez

Anthropic lance Claude Meetings, encore en test : l’IA rejoint l’appel comme un participant, rédige le plan discuté et prépare la suite. L’entreprise ajoute aussi des tableurs et des tableaux blancs partagés.

Jusqu’ici, les outils d’IA en réunion se contentaient surtout de prendre des notes. Avec Claude Meetings, présenté mardi, Claude rejoint l’appel sur Google Meet comme un participant visible et se met au travail pendant la discussion : il rédige le plan dont l’équipe parle, dessine un calendrier sur un tableau blanc, répond aux questions posées dans le chat et va chercher une information dans les logiciels de l’entreprise reliés à Claude, par exemple les chiffres de l’an dernier. Après l’appel, notes, tâches à faire et documents créés sont rangés dans Claude.

Anthropic a prévu des garde-fous. Claude annonce sa présence dans le chat, ne rejoint pas une réunion avec des invités extérieurs sans l’accord d’un administrateur, et quitte l’appel tout seul si un invité extérieur arrive. Le service est réservé pour l’instant aux forfaits Team et Enterprise (les offres pour équipes et grandes entreprises), et seul Google Meet est cité au lancement.

Le même jour, Anthropic a ouvert à ses abonnés payants 2 autres outils en test : Claude Sheets, pour créer et modifier des tableurs à plusieurs, formules et menus déroulants compris, et Claude Whiteboards, un tableau blanc partagé que Claude peut transformer en document ou en présentation. Après l’écriture et le code, Anthropic vise le reste de la journée de travail, celle qui se passe en réunion et dans les tableurs, un terrain occupé depuis des années par Microsoft et Google.



05

À Paris, OpenAI, Anthropic et Mistral promettent de pouvoir arrêter leurs IA en cas de danger

Signé lundi à l'Élysée par 6 pays et 10 entreprises, l'Appel de Paris pour la sécurité de l'IA engage ses signataires à prévoir un moyen d'arrêter leurs modèles. Google, Meta, les États-Unis et la Chine ne l'ont pas signé.

Le texte a été adopté lundi 9 novembre lors d'une réunion organisée par Emmanuel Macron, en ouverture du Forum de Paris sur la paix. 6 pays l'ont signé (France, Canada, Finlande, Norvège, Pays-Bas et Bahreïn), ainsi que 10 entreprises, dont OpenAI, Anthropic, Microsoft, Mistral et Hugging Face (la grande bibliothèque en ligne de modèles d'IA). Sam Altman et Dario Amodei, les patrons d'OpenAI et d'Anthropic, suivaient la réunion à distance.

Les signataires s'engagent à mettre au point des mécanismes pour arrêter un modèle d'IA, y compris pendant son entraînement ou quand il sert en interne. Ils promettent aussi d'expliquer plus clairement ce que leurs systèmes savent faire ou non, de laisser des experts indépendants les tester quand c'est approprié, de publier les résultats de tests non sensibles et de partager vite les alertes en cas d'incident grave.

Le texte n'est pas contraignant : aucune sanction, aucun calendrier. Le CeSIA, une association française spécialisée dans la sécurité de l'IA, l'a signé tout en regrettant l'absence de seuils de risque communs, et demande que les États puissent suspendre un modèle trop dangereux. Surtout, les absents pèsent lourd : sans Google, Meta, la Chine ni les États-Unis, la promesse ne couvre qu'une partie des IA que vous utilisez chaque jour.

LE DÉCRYPTAGE

Distillation de modèle (Model distillation)

Aussi dit distillation · modèle élève et modèle professeur

La distillation consiste à faire apprendre un petit modèle d'IA auprès d'un grand : le petit imite les réponses du grand et devient presque aussi bon sur les tâches courantes, tout en étant beaucoup plus rapide et moins cher à faire tourner.

EN UNE IMAGE

Imaginez un grand chef étoilé qui forme un commis. Le commis ne refait pas 30 ans de carrière : il regarde le chef préparer des milliers d'assiettes et reproduit ses gestes. Au bout de quelques mois, il sert 9 plats sur 10 presque identiques, plus vite et pour un salaire bien plus bas. Pour les plats les plus rares, il appelle encore le chef.

Grand modèle (professeur) → milliers de réponses → petit modèle (élève) → IA rapide et bon marché

ANALOGIE (POUR UN ENFANT DE 12 ANS)

Ton grand frère a passé des semaines à comprendre son cours de maths, avec des livres entiers et plein d'erreurs. Toi, tu lui demandes simplement de te montrer comment il résout 50 exercices. Tu n'as pas lu les livres, mais tu sais presque aussi bien faire, en beaucoup moins de temps. Sur les problèmes les plus durs, par contre, il reste meilleur que toi.

Pourquoi ça compte : quand une IA est annoncée « 10 fois moins chère » ou « 2 fois plus rapide », c'est souvent une version distillée d'un grand modèle. Ces versions « mini », « flash » ou « lite » font très bien les tâches courantes : trier des mails, résumer un document, répondre aux questions fréquentes. Elles décrochent sur les raisonnements longs et les cas inhabituels. Le savoir vous évite 2 erreurs coûteuses : payer le haut de gamme pou des tâches simples, ou confier une tâche délicate au petit modèle parce qu'il est moins cher. La distillation permet aussi de faire tourner une IA directement sur un ordinateur ou un téléphone, sans envoyer vos données à l'extérieur.

Exemple en entreprise : une boutique en ligne de cosmétiques bio, 4 salariés, reçoit 300 messages clients par jour. Son prestataire fait d'abord répond le modèle le plus puissant du marché : les réponses sont excellentes, mais la facture mensuelle dépasse 600 euros. Il fait alors produire au grand modè 2 000 réponses parfaites à d'anciens messages, et s'en sert pour entraîner un petit modèle, qui apprend le ton de la marque et les réponses types (délais, retours, ingrédients). Résultat : une facture divisée par 10 environ, des réponses en une seconde, et les cas délicats (une allergie, un litige) toujours transmis au grand modèle ou à un humain.

À retenir : la distillation, c'est un grand modèle qui forme un petit : presque aussi bon sur les tâches courantes, beaucoup moins cher, mais moins fiable dès que la question sort de l'ordinaire.

À NE PAS CONFONDRE

Réglage fin (fine-tuning) : on réentraîne un modèle sur vos propres exemples pour changer son ton, son format ou sa spécialité. Le but est de le spécialiser. Dans la distillation, le but est de le rétrécir : un petit modèle copie un grand. Les 2 se combinent souvent, comme dans l'exemple ci-dessus.

Quantification (quantization) : on garde le même modèle, mais on arrondit ses réglages internes pour qu'il prenne moins de place, un peu comme on compresse une photo. Aucun nouvel élève n'est formé : c'est le même modèle, en plus léger.