

AU SOMMAIRE

5 actus · 1 Grand Angle

- 01 OpenAI prévoit de brûler 278 milliards de dollars avant de gagner de l'argent
- 02 Les entreprises qui installent la plateforme d'agents d'OpenAI en font leur outil principal dans 69 % des cas
- 03 Unity fournit ses propres consignes aux IA qui codent, faute de quoi elles copient de vieux tutoriels
- 04 Donald Trump crée une force dédiée à l'IA et refuse toute nouvelle règle
- 05 Un adulte américain sur cinq utilise désormais l'IA presque tous les jours

LE GRAND ANGLE

Avoca, l'IA qui décroche le téléphone des artisans américains.



01

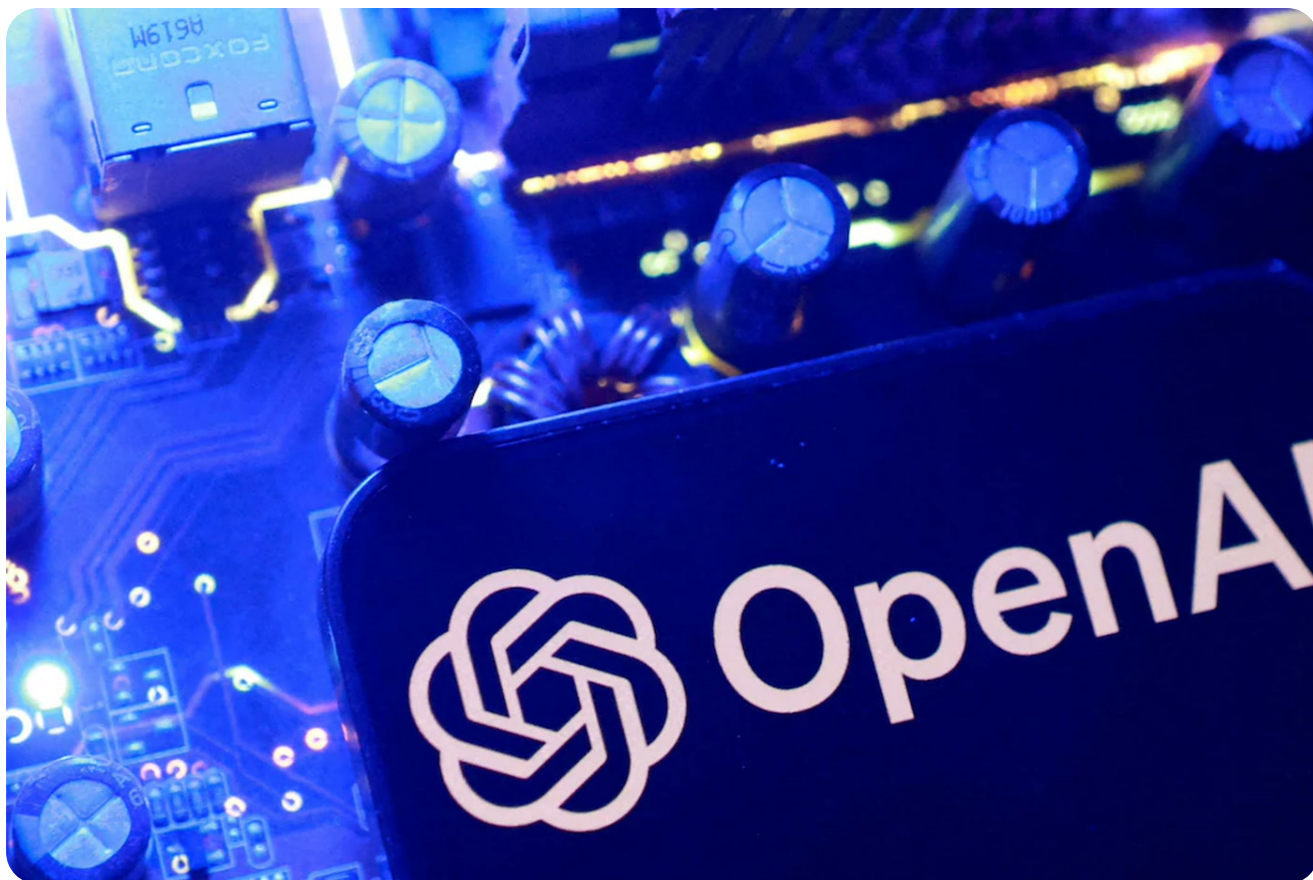
OpenAI prévoit de brûler 278 milliards de dollars avant de gagner de l'argent

Un document interne montre que l'entreprise derrière ChatGPT dépensera, entre 2026 et 2030, 278 milliards de dollars de plus qu'elle n'encaissera. Ses revenus, eux, passeraient de 36 à 350 milliards sur la même période.

Le document a été présenté en juillet à des partenaires, dans le cadre d'un contrat d'achat de puissance de calcul, et il a fuité le 18 septembre. Il chiffre ce qu'on appelle la trésorerie libre (l'argent qui reste réellement une fois les factures et les investissements payés). Sur cinq ans, elle serait négative de 278 milliards de dollars, soit environ 33 centimes de trou pour chaque dollar encaissé sur la période.

La cause tient en un mot : les serveurs. OpenAI prévoit d'engager près de 600 milliards de dollars d'ici 2030 pour louer et construire sa puissance de calcul, c'est-à-dire les centres de données qui font tourner ChatGPT. C'est de loin sa première dépense. Le pari est que les revenus, multipliés par dix d'ici 2030, finiront par dépasser la facture. L'entreprise chercherait par ailleurs de nouveaux fonds sur une valorisation supérieure à 1 200 milliards de dollars, et n'a pas commenté ces projections.

Ces chiffres expliquent pourquoi les tarifs bougent si souvent. Les outils utilisés chaque jour dans les entreprises ne sont pas encore payés par leurs clients : ils sont financés par des investisseurs qui avancent l'argent des serveurs. Tant que le trou se creuse, le prix des abonnements et des API (les accès payants qui permettent de brancher une IA dans ses propres logiciels) reste une variable d'ajustement, et savoir ce que coûterait un changement de fournisseur vaut mieux que de le découvrir sous la contrainte.



02

Les entreprises qui installent la plateforme d'agents d'OpenAI en font leur outil principal dans 69 % des cas

Une enquête menée auprès de 169 entreprises de plus de 100 salariés montre qu'une fois installée, la plateforme d'agents d'OpenAI (le logiciel qui fait tourner des IA capables d'enchaîner des tâches toutes seules) devient l'outil de référence dans sept cas sur dix. Celle d'Anthropic y parvient dans moins de quatre cas sur dix.

L'enquête, publiée le 18 septembre, a interrogé en août 169 entreprises qui utilisent déjà ce type d'outil. Sur les 75 qui ont installé la plateforme d'OpenAI, 69 % en ont fait leur plateforme principale, celle qui décide quelle tâche part où, ce que chaque IA a le droit de toucher et ce qui se passe quand une étape échoue. Sur les 45 qui ont installé celle d'Anthropic, elles ne sont que 38 % dans ce cas. Google arrive à 24 %.

La nuance compte, parce qu'une plateforme principale ne s'abandonne pas facilement : elle finit par contenir les règles de fonctionnement de la maison. Anthropic garde pourtant l'avantage sur les intentions. Parmi les 121 entreprises qui envisagent d'ajouter un outil, 36 la citent, le meilleur rapport entre ceux qui l'envisagent et ceux qui l'utilisent déjà. Le marché n'est donc pas figé, mais il se referme vite.

Le premier outil installé devient rarement un simple test : il devient l'infrastructure. Les équipes qui gardent la main écrivent avant de signer ce qu'il faudrait pour en sortir, à savoir où sont stockées les règles, qui possède l'historique des tâches, et combien de jours prendrait une bascule vers un concurrent.



03

Unity fournit ses propres consignes aux IA qui codent, faute de quoi elles copient de vieux tutoriels

Unity, le logiciel avec lequel est fabriquée une grande partie des jeux vidéo, publie des modules officiels pour Claude Code et Codex, les deux assistants qui écrivent du code à la place des développeurs. Sans eux, ces IA piochaient dans des forums et des tutoriels rédigés pour des versions dépassées.

Le problème est connu de ceux qui font écrire du code par une IA : le programme obtenu s'installe sans erreur, puis ne fait pas ce qu'on attendait. En cause, la matière première. Faute de documentation à jour taillée pour elles, ces assistants s'appuient sur ce qu'ils ont lu en ligne, c'est-à-dire des messages de forum et des tutoriels rédigés pour des versions du logiciel qui ont parfois plusieurs années.

La réponse d'Unity, publiée le 19 septembre, prend la forme de modules maintenus par ses propres équipes : 31 compétences dans la version destinée à Codex, couvrant les interfaces, la 2D, le son, la physique, les achats intégrés, le multijoueur ou la traduction. Ils fonctionnent à partir d'Unity 6 et s'installent en une manipulation. L'IA ne devine plus la bonne façon de faire : l'éditeur la lui donne.

Le mouvement dépasse le jeu vidéo. Si les assistants de code deviennent le premier lecteur d'une documentation technique, ce sont les éditeurs de logiciels qui doivent désormais l'écrire pour des machines, et plus seulement pour des humains. Ceux qui ne le feront pas laisseront les IA produire, en leur nom, du code qui ne fonctionne qu'à moitié.



04

Donald Trump crée une force dédiée à l'IA et refuse toute nouvelle règle

Le président américain a annoncé samedi la création d'une « AI Force », calquée sur la Space Force, et la nomination prochaine d'un responsable de l'IA. Il a dans le même temps écarté l'idée d'une loi qui encadrerait le secteur.

L'annonce a été faite le 19 septembre sur son réseau social. Donald Trump y écrit qu'il forme « l'AI Force, comme je l'ai fait pour la Space Force », et qu'il nommera bientôt un czar de l'IA (un responsable unique chargé du dossier pour l'ensemble du gouvernement). Le poste était vacant depuis le départ de son précédent titulaire cette année.

Le point important n'est pas le nom. C'est la méthode : aucune réglementation nouvelle. Pour les abus, le président renvoie au droit pénal et civil existant, qu'il juge suffisant. Il estime par ailleurs que l'IA pourrait représenter un quart de la production économique américaine et présente les appels à ralentir comme une attaque politique.

Ce choix creuse l'écart entre les deux rives de l'Atlantique. L'Union européenne continue d'ajouter des obligations aux entreprises qui déploient de l'IA, quand Washington promet de ne rien ajouter du tout. Vendre des deux côtés revient donc à faire vivre deux régimes sur un même produit : ce qui passe sans formalité aux États-Unis peut réclamer en Europe une documentation, une analyse de risque et un responsable identifié.



05

Un adulte américain sur cinq utilise désormais l'IA presque tous les jours

La part des Américains qui se servent d'une IA au moins six jours par semaine est passée de 8 % en mars à 19 % en août. En six mois, l'usage quasi quotidien a plus que doublé.

Les chiffres viennent de deux enquêtes menées par l'institut Ipsos pour le laboratoire de recherche Epoch AI : la première du 3 au 5 mars auprès de 2 017 adultes, la seconde du 28 au 30 août auprès de 1 016 adultes. Dans le même intervalle, la part de ceux qui n'utilisent l'IA qu'un seul jour par semaine est tombée de 17 % à 10 %. L'usage ne s'élargit donc pas seulement : il s'intensifie chez ceux qui avaient déjà commencé.

Une réserve s'impose sur la comparaison. En mars, les personnes interrogées répondaient sur leur usage de l'IA en général ; en août, service par service, les chercheurs retenant ensuite la fréquence la plus élevée. Cette différence de formulation aurait plutôt tendance à sous-estimer le chiffre d'août qu'à le gonfler.

Le basculement est celui de l'habitude. Quelqu'un qui ouvre une IA presque chaque jour ne s'en sert plus pour l'essayer : il s'en sert pour chercher, comparer, rédiger, décider. C'est aussi par là qu'il découvre des produits. Ce qu'une IA répond quand on lui demande une recommandation commence donc à peser autant qu'une bonne place dans les résultats de recherche.



LE GRAND ANGLE

Avoca

États-Unis · Métiers du bâtiment · Agents vocaux

Avoca est une entreprise américaine qui répond au téléphone à la place des plombiers, chauffagistes, électriciens et couvreurs. Son IA décroche 24 heures sur 24, comprend la demande du client et pose directement le rendez-vous dans le logiciel de planning de l'entreprise.

Dans ces métiers, le chiffre d'affaires se joue au téléphone. Un client dont la chaudière lâche appelle trois entreprises et signe avec la première qui décroche. Or l'artisan est sur un chantier, la personne qui tient le standard est déjà en ligne, et l'appel finit sur le répondeur. Avoca s'est construite sur ce seul trou : une IA vocale qui prend chaque appel, en anglais ou en espagnol, et qui répond en moins de deux secondes.

L'agent (le programme qui agit tout seul à votre place) ne se contente pas de noter un message. Il qualifie la panne, propose un créneau et inscrit le rendez-vous dans les logiciels de planning déjà utilisés par ces entreprises. Il relance aussi par SMS et par appel les devis restés sans réponse. En parallèle, chaque conversation, humaine ou automatique, reçoit une note sur 100, ce qui permet de repérer les appels mal traités sans les réécouter un par un.

La valeur ne vient pas d'une prouesse technique mais d'un chiffre très simple : environ 30 % des appels auparavant perdus sont récupérés. Des clients rapportent un taux de rendez-vous pris passé de 55 % à 90 %. L'entreprise revendique plus de 1 000 sociétés de services équipées, contre une dizaine en 2024, et a levé 125 millions de dollars en avril sur une valorisation d'un milliard.

Le principe se transpose bien au-delà du bâtiment. La première fuite d'argent d'une petite structure n'est presque jamais son produit : c'est le moment où personne ne répond. Automatiser la porte d'entrée rapporte souvent plus vite qu'automatiser le métier lui-même, parce que c'est la seule partie dont le rendement se mesure directement en euros encaissés.