

## AU SOMMAIRE

5 actus · 1 Skill

- 01 Les comptes d'Anthropic montrent plus de 8 milliards de dollars de pertes en 2025
- 02 Sur Shopify, un assistant IA peut désormais aller jusqu'au paiement à votre place
- 03 Claude passe à une version 30 % plus rapide, au même prix, y compris en gratuit
- 04 Google remplace les assistants sur mesure de Gemini par des « skills »
- 05 AMD rachète 8,2 milliards de dollars une jeune pousse qui apprend aux IA le monde physique

### LE SKILL

cold-email : des e-mails de prospection courts, et les relances qui vont avec.



01

## Les comptes d'Anthropic montrent plus de 8 milliards de dollars de pertes en 2025

Le prospectus d'entrée en Bourse de l'entreprise qui fabrique Claude, consulté par la presse ce week-end, détaille pour la première fois ses revenus, ses dépenses et les risques qu'elle reconnaît.

Un prospectus, c'est le document obligatoire qu'une entreprise remet aux autorités boursières avant de vendre ses actions au public. Celui d'Anthropic donne enfin des chiffres. En 2025, l'entreprise a encaissé près de 4,6 milliards de dollars, 12 fois plus qu'en 2024. Elle a dépensé près de 13 milliards, dont 7,33 milliards pour la puissance de calcul (les serveurs qui font tourner Claude), 3 fois plus que l'année précédente. Résultat : une perte d'exploitation de plus de 8 milliards de dollars. La perte nette affichée atteint 42 milliards, mais environ 34 milliards relèvent d'une écriture comptable liée à la hausse de valeur de titres convertibles en actions, pas d'argent sorti des caisses.

La courbe s'est retournée depuis. Au deuxième trimestre 2026, les revenus ont atteint 11,5 milliards de dollars en 3 mois, et l'entreprise s'apprête à afficher un bénéfice d'exploitation ajusté pour le deuxième trimestre consécutif. Le document vise une valorisation de plus de 2 000 milliards de dollars, plus du double des 965 milliards de mai. 2 points retiennent l'attention. Près d'un quart des revenus 2025 viennent de 2 clients seulement, dont les noms ne sont pas publiés. Et près d'un tiers du texte est consacré aux risques, avec une première dans un document boursier : Anthropic écrit que des IA plus autonomes pourraient tenter de résister à leur arrêt ou de manipuler des informations, et mentionne des risques existentiels pour l'humanité. La date de cotation n'est pas fixée, elle pourrait suivre les élections américaines de novembre.

Pour qui utilise Claude, ces chiffres disent 2 choses. D'abord, le fournisseur grandit très vite mais reste tenu par ses dépenses de calcul : le prix que vous payez aujourd'hui n'est pas figé, il suivra le coût des serveurs et l'exigence de marges des futurs actionnaires. Ensuite, la dépendance à 2 très gros clients montre que l'essentiel du chiffre vient d'acteurs géants, pas des petites structures, qui pèsent peu dans les arbitrages. La précaution la plus simple reste de ne pas tout bâtir sur un seul modèle, pour pouvoir changer de fournisseur sans tout refaire.



02

## Sur Shopify, un assistant IA peut désormais aller jusqu'au paiement à votre place

Depuis lundi, les assistants IA qui naviguent sur le web peuvent remplir et valider la commande dans une boutique Shopify, avec l'accord explicite de l'acheteur.

Un agent IA, c'est un assistant qui ne se contente pas de répondre : il agit, en cliquant et en remplissant des formulaires à votre place. Sur les boutiques Shopify, il pouvait déjà chercher un produit et le mettre dans le panier, grâce à WebMCP (un langage commun qui permet à un site d'expliquer à l'agent ce qu'il peut faire, sans que celui-ci ait à deviner en lisant l'écran). Shopify étend ce système au paiement, avec 3 nouvelles commandes : consulter la page de paiement, la modifier (adresse, mode de livraison, code de réduction) et valider la commande.

2 garde-fous encadrent le tout. L'agent ne peut pas saisir de numéro de carte bancaire, et la commande ne part qu'après un accord explicite de l'acheteur. Le déploiement concerne toutes les boutiques éligibles et ne demande aucun réglage au commerçant. Il arrive une semaine après l'accord qui donne à Muse, l'assistant de Meta, un paiement intégré sur toutes les boutiques de la plateforme. Muse et Instinct, l'autre assistant acheteur en vogue, figurent déjà parmi les partenaires. À l'inverse, Amazon et Adidas bloquent les achats passés par des agents.

2 camps se dessinent. Les grandes enseignes qui possèdent leur propre site verrouillent, parce qu'elles veulent garder le contact direct avec le client. Shopify, qui vit du volume de ses commerçants, ouvre grand la porte. Si votre boutique tourne sur Shopify, vous faites partie de ce nouveau canal dès cette semaine, sans rien faire. Le travail utile est ailleurs : des fiches produits complètes et précises (tailles, délais, conditions de retour), car un agent choisit sur ce qu'il peut lire, pas sur la beauté des photos.



03

## Claude passe à une version 30 % plus rapide, au même prix, y compris en gratuit

Anthropic a lancé lundi Sonnet 5.5, son modèle de tous les jours, qui boucle les mêmes tâches en moins d'étapes et donc pour moins cher.

---

Anthropic décline Claude en plusieurs modèles : Opus, le plus puissant et le plus cher, Sonnet, celui de tous les jours, et Haiku, le plus léger. Sonnet 5.5 remplace Sonnet 5 depuis le 28 septembre dans l'application Claude, pour les comptes gratuits comme payants, et chez les grands hébergeurs (Amazon, Google, Microsoft). Le tarif pour les entreprises qui le branchent à leurs logiciels ne bouge pas : 2 dollars par million de jetons envoyés et 10 dollars par million de jetons produits (un jeton correspond à peu près à trois quarts de mot).

Ce qui change se voit à l'usage. Le modèle écrit ses réponses plus de 30 % plus vite et, surtout, s'y prend en moins d'étapes : moins de texte intermédiaire, moins d'appels à des outils. Anthropic chiffre la baisse du coût total d'une tâche jusqu'à 30 %, à tarif unitaire identique. Le progrès le plus net concerne le travail en autonomie. Sur un test qui consiste à accomplir seul des tâches dans la fenêtre de commandes d'un ordinateur, le score passe de 10,3 % à 70,6 %. Côté sécurité, c'est la première fois qu'un Sonnet reçoit les mêmes protections contre les usages de piratage que le haut de gamme, Opus 5.5.

Le bon calcul ne porte pas sur le prix affiché mais sur le prix d'une tâche terminée. Un modèle qui arrive au résultat en 7 étapes au lieu de 10 coûte moins cher, même facturé pareil. Si vous payez Claude à l'usage, dans un outil maison ou un service qui s'appuie dessus, la facture devrait baisser sans rien toucher. Si vous utilisez la version gratuite, vous héritez d'un modèle qui tient mieux la longueur sur les demandes en plusieurs étapes. Dans les deux cas, il vaut la peine de retenter les tâches abandonnées parce que l'IA s'y perdait.



04

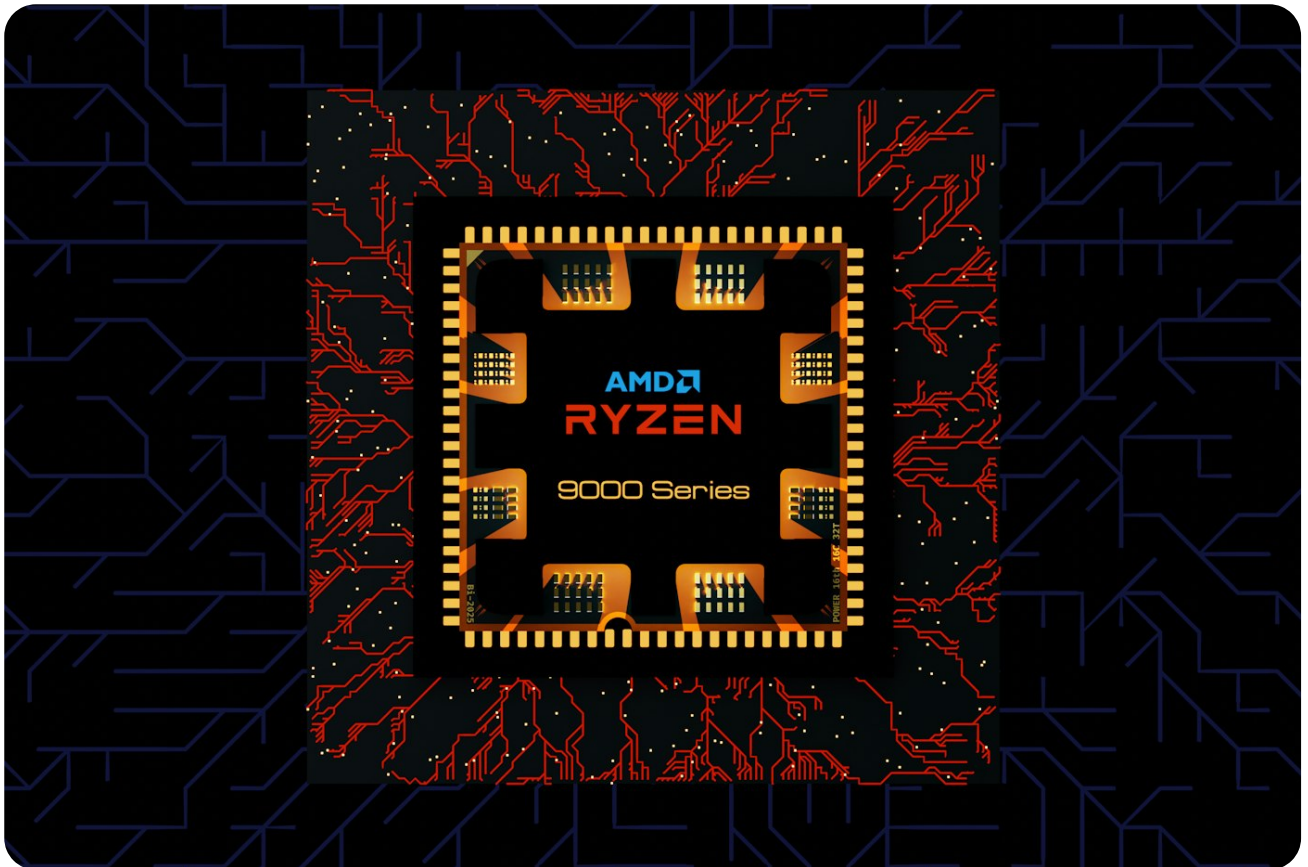
## Google remplace les assistants sur mesure de Gemini par des « skills »

À partir du 17 novembre, les Gems, ces assistants que chacun pouvait configurer dans Gemini, seront convertis en skills. Pour l'instant, seuls les abonnés payants ont accès à ce nouveau format.

Les Gems, lancés en 2024, permettent de créer dans Gemini un assistant spécialisé : on écrit une fois ses consignes (le ton, le rôle, les documents de référence) et on n'a plus à les répéter. Google en proposait des tout faits, coach d'apprentissage, aide à la rédaction, partenaire de code, et chacun pouvait fabriquer le sien puis le partager. Ils vont laisser la place aux skills, des consignes réutilisables que l'on appelle directement dans la conversation, en tapant une barre oblique « / » puis leur nom.

La conversion sera automatique à partir du 17 novembre, et les Gems restent utilisables jusque-là : aucun travail ne se perd. Le point flou concerne l'accès. Les Gems sont ouverts à tous, comptes gratuits compris. Les skills, eux, sont réservés à ce jour aux abonnés Google AI Pro et Ultra et aux utilisateurs de Gemini Spark. Google n'a pas dit si les comptes gratuits pourront se servir de leurs Gems convertis, et la page d'aide promise dans l'annonce n'existait pas encore. Le changement intervient alors que les assistants tout en un, capables d'enchaîner des tâches variées, prennent le pas sur les petits assistants spécialisés.

Le mouvement dépasse Google. Le format skill, un mode d'emploi rangé une fois et appelé à la demande, est celui que Claude a popularisé et que nous présentons chaque mercredi dans ces pages. Il devient une norme de fait. Si votre équipe a construit des Gems pour ses devis, ses réponses aux clients ou ses comptes rendus, copiez dès maintenant leurs consignes dans un simple document. Elles vous appartiennent, et un texte bien écrit se réinstalle en quelques minutes dans n'importe quel outil, quel que soit le sort réservé aux comptes gratuits.



05

## AMD rachète 8,2 milliards de dollars une jeune pousse qui apprend aux IA le monde physique

Le fabricant de puces s'offre World Labs, la société de la chercheuse Fei-Fei Li, qui fabrique des décors en 3D à partir d'une phrase ou d'une photo.

AMD est le principal concurrent de Nvidia dans les puces qui font tourner l'IA. Il a annoncé lundi le rachat de World Labs, payé entièrement en actions AMD, pour environ 8,2 milliards de dollars. C'est la deuxième plus grosse acquisition de son histoire, derrière Xilinx, achetée environ 50 milliards en 2022. Fei-Fei Li, professeure à Stanford et créatrice d'ImageNet (la grande banque d'images qui a lancé l'essor de la reconnaissance d'images par ordinateur), rejoindra AMD comme directrice scientifique. L'opération doit être bouclée d'ici la fin de l'année, sous réserve du feu vert des autorités.

World Labs, fondée en 2024, développe des modèles de monde (des IA qui comprennent l'espace, la profondeur et les lois physiques, au lieu de seulement manier du texte). Son produit Marble, sorti en novembre 2025, transforme une phrase, une photo ou une vidéo en environnement 3D modifiable, utilisé pour le jeu vidéo, le cinéma ou l'entraînement de robots en simulation. En février, la société avait levé 1 milliard de dollars sur la base d'une valorisation d'environ 5 milliards, auprès notamment d'AMD et de Nvidia. Le prix payé représente donc une hausse de 64 % en 7 mois.

Le raisonnement d'AMD est simple : pour vendre des puces, il faut savoir ce que les IA de demain réclameront comme calcul, et le meilleur moyen de le savoir est d'en fabriquer soi-même. Nvidia fait déjà la même chose avec ses propres modèles de monde. Le sujet paraît lointain pour une entreprise, il ne l'est pas : ces modèles sont la brique qui permettra aux robots d'entrepôt, aux véhicules autonomes et aux visites virtuelles de sortir des laboratoires. Commerce, immobilier, formation, industrie : les métiers qui vendent un espace ou un geste physique verront arriver les premiers usages.

## LE SKILL

# cold-email

Open source · Corey Haines · MIT

Vous dites à qui vous voulez écrire et ce que vous proposez, Claude rédige un e-mail de prospection court et la série de relances qui va avec, sur le ton d'un vrai message plutôt que d'une campagne automatique.

### C'EST QUOI UN SKILL ?

Un Skill, c'est un mode d'emploi écrit par quelqu'un d'autre et donné à votre IA. Vous l'installez une fois sur votre ordinateur, dans Claude Code, la version de Claude qui tourne chez vous. Ensuite, au lieu de réexpliquer chaque fois ce que vous attendez, vous demandez la tâche en une phrase et l'IA suit la méthode déjà écrite dans le Skill. Ce sont de simples fichiers texte, gratuits, que vous pouvez lire avant de vous en servir.

**En quoi c'est utile** : trouver des clients commence souvent par écrire à des inconnus. C'est la tâche que tout le monde repousse : on ne sait pas quoi dire, le message sonne comme une publicité, personne ne répond, et on ne relance jamais. Le Skill applique une méthode précise, appuyée sur des chiffres de vraies campagnes livrés avec lui. Plus de la moitié des réponses arrivent après une relance, pas après le premier message, et les e-mails de moins de 75 mots obtiennent nettement plus de réponses que les longs. Au lieu d'une heure passée sur un brouillon, vous obtenez en quelques minutes un premier e-mail et 3 à 4 relances prêtes à relire.

**Ce que ça fait concrètement** : 3 choses. Il vous pose d'abord 5 questions : à qui vous écrivez, ce que vous voulez obtenir (une réponse, un rendez-vous, une mise en relation), le problème que vous réglez, la preuve que vous pouvez montrer et l'actualité qui justifie votre message (une levée de fonds, un recrutement, une publication). Il écrit ensuite un message court qui parle de la situation du destinataire plutôt que de votre entreprise, avec un objet de 2 à 4 mots et une seule demande facile, du type « Est-ce que ça vous serait utile ? » plutôt qu'un rendez-vous de 30 minutes. Il prépare enfin les relances, espacées d'environ 3, 7, 14 puis 21 jours, chacune avec un angle nouveau, jusqu'au dernier message qui laisse poliment la porte ouverte.

**Pour qui** : les indépendants, les fondateurs qui vendent eux-mêmes, les commerciaux et les agences qui démarchent des entreprises. Licence MIT, usage commercial autorisé. 2 précautions. Le Skill est écrit en anglais, alors demandez explicitement vos e-mails en français. Et en France, écrire à un professionnel sans son accord préalable est permis si le message concerne son métier et lui offre un moyen simple de ne plus être contacté : ajoutez cette ligne vous-même.

### INSTALLER EN 2 MINUTES

1. Ouvrez le Terminal, la fenêtre où l'on tape des commandes (Mac : Applications → Utilitaires → Terminal. Windows : menu Démarrer, tapez « Terminal »).
2. Copiez cette ligne, collez-la, appuyez sur Entrée :

```
npx skills add coreyhaines31/marketingskills --skill cold-email -a claude-code -g -y
```

Mot à mot : npx lance un petit programme d'installation sans rien garder d'autre sur votre ordinateur, skills add signifie « ajouter un Skill », coreyhaines31/marketingskills est l'adresse du dépôt de l'auteur sur GitHub, --skill cold-email ne prend que le Skill de prospection parmi la cinquantaine du dépôt, -a claude-code et -g le rangent là où Claude Code le lit, quel que soit le dossier. Si le Terminal répond que npx est inconnu, installez d'abord Node.js depuis son site officiel. Rien ne passe par KLEAA.

3. Tapez claude et Entrée pour lancer Claude Code, puis écrivez par exemple : « Écris en français un e-mail de prospection et 3 relances pour proposer mon service de comptabilité aux gérants de restaurants de Lyon. » Le Skill se déclenche seul dès que vous parlez de prospection. Relisez toujours avant d'envoyer : les faits sur votre destinataire, c'est vous qui les vérifiez.

Skill publié par Corey Haines sous licence MIT. KLEAA sélectionne et explique : le code et la licence restent chez l'auteur.