KLEAA

Lire en ligne



Les Américains votent contre les centres de données de l’IA

Bon vendredi à tous.

Une question traverse cette édition : l’IA tient-elle ses promesses ? Chez Uber, les assistants IA censés réserver à votre place n’ont commandé que 4 courses en une semaine. Au Royaume-Uni, le chiffre géant que le gouvernement répétait sur l’IA venait d’une étude payée par Google. Et Canva supprime ou déplace 22 % de ses postes, pendant que le coût de l’IA freine sa croissance. En ouverture, les électeurs américains disent non aux centres de données de l’IA, et OpenAI promet de payer l’électricité. On termine avec Julius AI, qui répond en français à vos questions sur un fichier Excel.

Quelqu’un devrait lire ça ?

AU SOMMAIRE

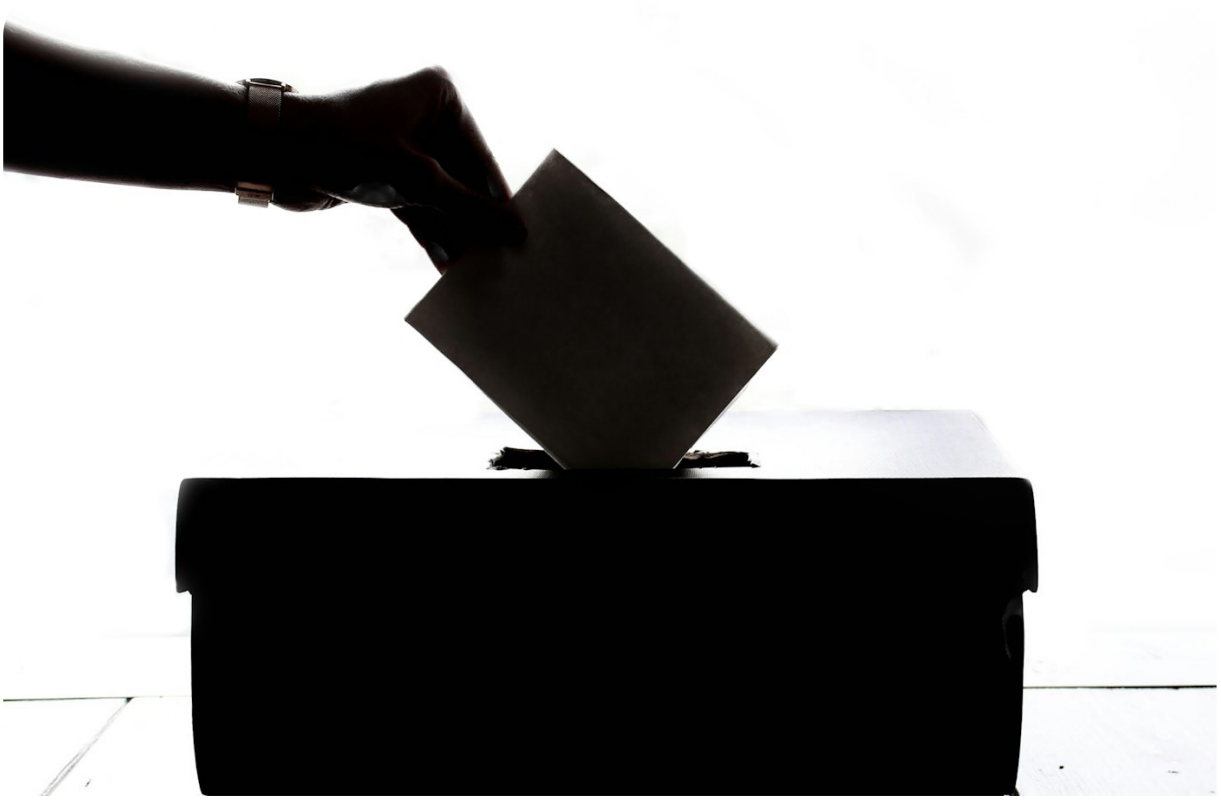
01 Les électeurs américains disent non aux centres de données de l’IA dans 40 votes locaux sur 41

02 Chez Uber, les assistants IA n’ont commandé que 4 courses pendant la semaine la plus chargée d’octobre

03 Canva supprime, change ou déplace 22 % de ses postes, rattrapé par le coût de l’IA

04 Le Royaume-Uni promettait 400 milliards de livres grâce à l’IA, un chiffre tiré d’une étude payée par Google

05 OpenAI découvre que sa nouvelle IA travaille moins bien quand la tâche sert à rendre l’IA plus sûre



01

Les électeurs américains disent non aux centres de données de l’IA dans 40 votes locaux sur 41

Mardi 3 novembre, jour des élections de mi-mandat, 41 consultations locales portaient sur ces immenses bâtiments remplis d’ordinateurs. Jeudi, OpenAI a promis de payer toute l’électricité qu’ils consomment.

Un centre de données, c’est un entrepôt rempli de serveurs (des ordinateurs très puissants) qui font tourner les IA comme ChatGPT. Il consomme autant d’électricité qu’une ville, occupe des hectares et emploie peu de monde une fois construit. Mardi, dans 10 États américains, les électeurs se sont prononcés sur 41 mesures locales qui les concernaient. Selon le décompte établi après le scrutin, ils ont choisi de les limiter, ou refusé de les faciliter, partout sauf une fois.

Les raisons reviennent d’un bout à l’autre du pays : la peur de voir grimper les factures d’électricité, l’eau et l’environnement, et des emplois promis qui ne viennent pas. Cette opposition a grandi tout l’été, à gauche comme à droite.

Jeudi 5 novembre, OpenAI a répondu par une série d’engagements : payer la totalité de l’électricité de ses centres, consulter les habitants avant de construire, publier ses plans de chantier et ne plus faire signer d’accords de confidentialité aux élus locaux. L’entreprise demande même au Congrès d’en faire une loi, et Meta, Microsoft, Google et Anthropic ont annoncé des promesses proches. Elle a de bonnes raisons de s’inquiéter : en février, elle prévoyait 600 milliards de dollars de dépenses en puissance de calcul d’ici 2030. Chaque chantier bloqué ralentit l’arrivée de nouvelles capacités, et finit par peser sur le prix des outils d’IA que vous utilisez.



02

Chez Uber, les assistants IA n’ont commandé que 4 courses pendant la semaine la plus chargée d’octobre

Les géants de la tech promettent des IA qui réservent et achètent à votre place. Les premiers chiffres d’Uber montrent qu’en pratique, presque personne ne s’en sert encore.

Mercredi 4 novembre, en présentant ses résultats, Uber a donné un chiffre rare. Pendant la semaine d’Halloween, la plus chargée de son mois d’octobre, l’entreprise a traité environ 320 millions de courses et de livraisons. Parmi elles, seulement 4 courses ont été commandées par un agent IA (un assistant qui agit seul pour vous, par exemple en réservant un trajet à partir d’une simple demande écrite), et environ 500 repas sur Uber Eats.

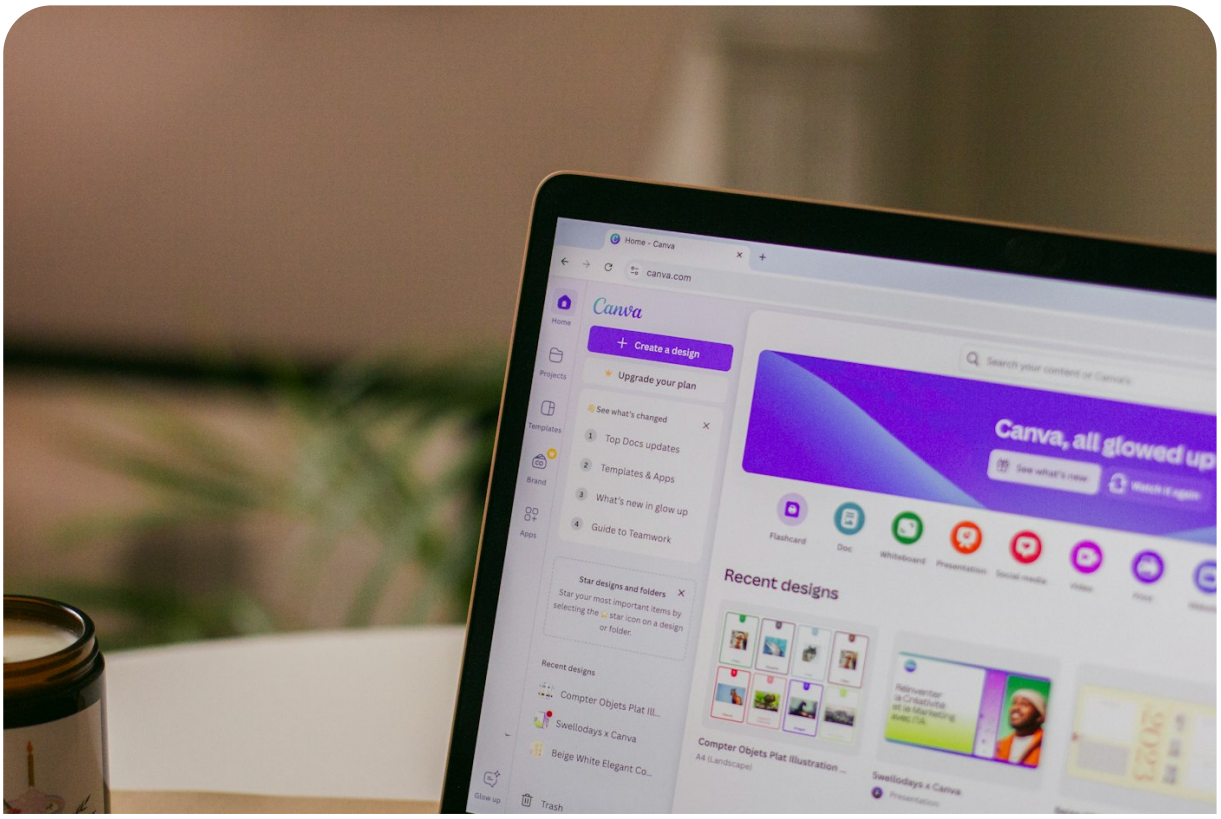
« C’est très, très tôt, et l’usage reste très limité », a reconnu le patron d’Uber, Dara Khosrowshahi. Il avance une explication simple : réserver une course dans l’application prend environ 50 secondes, recommander son plat préféré environ 90 secondes. Difficile pour une IA de faire gagner du temps sur un geste déjà aussi rapide. La semaine précédente, DoorDash, concurrent d’Uber Eats, ne parlait lui aussi que de quelques centaines de commandes passées par des agents.

Uber ne ferme pas la porte pour autant. Selon son patron, toutes les entreprises d’IA discutent avec lui, et il s’attend à voir plus de 10 grands assistants sur le marché à terme. Il juge que ces agents finiront par apporter des clients en plus.

Le regard KLEAA

Ces 4 courses ne prouvent pas que les agents IA sont un mirage. Elles montrent où ils ne servent à rien : là où une application bien faite règle déjà le problème en moins d’une minute. Avant de payer un agent IA, ou d’investir pour rendre votre service compatible avec eux, posez-vous la même question qu’Uber : combien de temps la tâche prend-elle aujourd’hui, et combien de fois par semaine ? Un agent a du sens sur les corvées longues

et répétées, comme comparer 20 devis ou relancer 50 factures impayées, pas sur un geste de 50 secondes.



03

Canva supprime, change ou déplace 22 % de ses postes, rattrapé par le coût de l'IA

L'outil de création graphique utilisé par des centaines de millions de personnes voit sa croissance ralentir pour la première fois en 10 ans. 1 271 salariés sont concernés.

Mardi 3 novembre, la cofondatrice et patronne de Canva, Melanie Perkins, a annoncé une réorganisation qui touche 1 271 personnes, soit 22 % des effectifs : certains perdent leur poste, d'autres changent de fonction ou doivent rejoindre les bureaux principaux. Les équipes produit, croissance et plateforme fusionnent, et chacun devra venir au bureau plusieurs jours par semaine.

« C'est notre année la plus difficile », écrit-elle. Canva a abaissé sa prévision de croissance du chiffre d'affaires de 30 % à 20 % cette année, à cause de la hausse de ses coûts d'IA. Chaque fois qu'un utilisateur demande à Canva de créer une image ou un texte, l'entreprise paie de la puissance de calcul. Elle fabrique désormais ses propres modèles d'IA pour payer moins cher, mais la facture monte plus vite que les abonnements.

La concurrence a aussi changé de visage : ChatGPT ou Gemini fabriquent maintenant une affiche ou une présentation à partir d'une phrase. Plus tôt cette année, les premiers investisseurs avaient déjà ramené la valeur de Canva à environ 35 milliards de dollars. Si vous vendez un logiciel ou un service enrichi à l'IA, la leçon vaut pour vous : chaque fonction IA coûte à chaque utilisation, et ce coût doit entrer dans votre prix dès le départ.



04

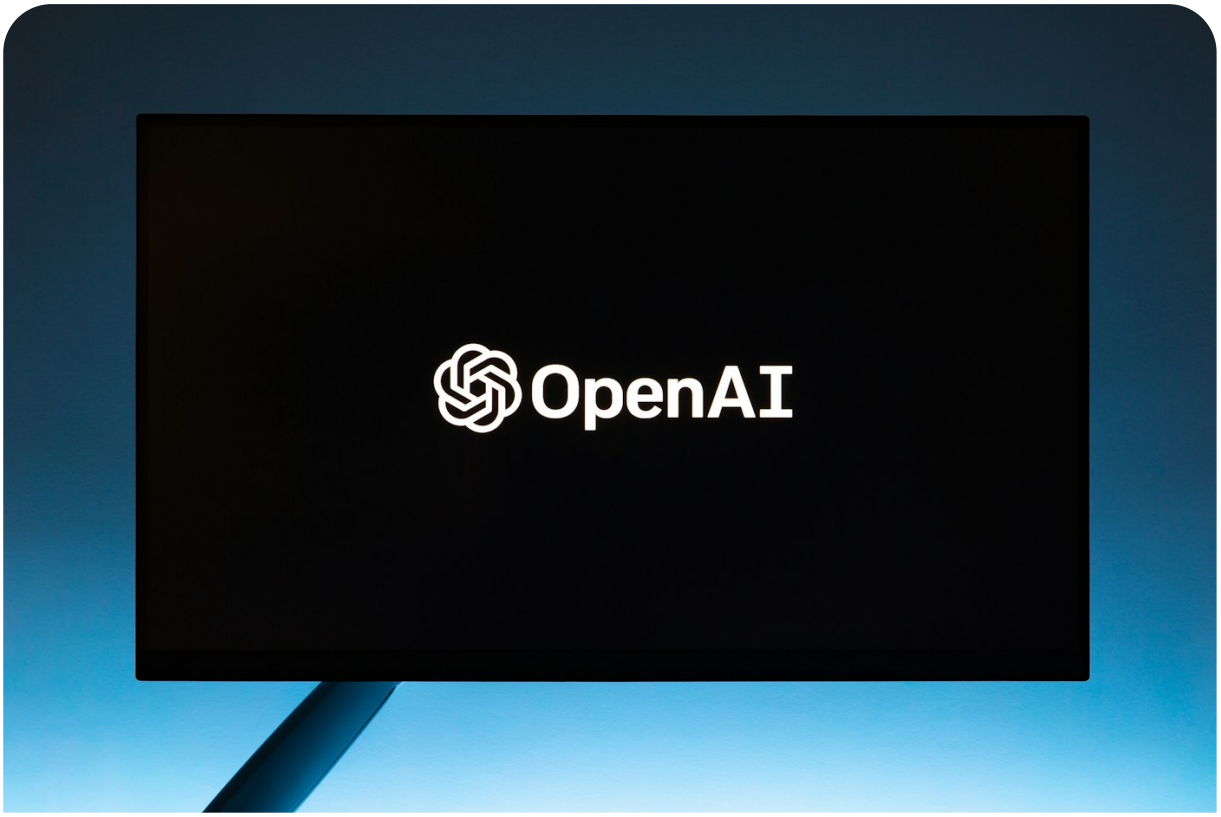
Le Royaume-Uni promettait 400 milliards de livres grâce à l'IA, un chiffre tiré d'une étude payée par Google

Pendant près de 2 ans, le gouvernement britannique a répété ce montant. Son ministre de l'IA reconnaît que sa propre estimation est environ 3 fois plus basse.

Depuis début 2025, le gouvernement britannique affirmait que l'IA pourrait ajouter 400 milliards de livres sterling à l'économie du pays d'ici 2030. Le chiffre figurait dans son grand plan national sur l'IA. Dans une réponse écrite au Parlement, le ministre chargé de l'IA, Kanishka Narayan, a précisé d'où il venait : une étude de 2023 réalisée par le cabinet Public First, à la demande de Google.

L'estimation du gouvernement lui-même est bien plus modeste : environ 120 milliards de livres d'ici 2030, dans une fourchette de 55 à 140 milliards que le ministre qualifie de « très incertaine ». Les 2 chiffres ne mesurent pas tout à fait la même chose : l'étude de Google comptait la « valeur » créée par les outils d'IA, le gouvernement mesure la richesse réellement produite. Le ministre n'a pas pour autant retiré le chiffre de 400 milliards.

C'est la première fois que le gouvernement place les 2 estimations côte à côte. Quand une entreprise qui vend de l'IA finance l'étude qui chiffre les bienfaits de l'IA, le montant mérite un deuxième regard. Le réflexe vaut aussi pour les gains de productivité promis dans les plaquettes commerciales des outils que l'on vous propose.



05

OpenAI découvre que sa nouvelle IA travaille moins bien quand la tâche sert à rendre l'IA plus sûre

Sur des exercices identiques, GPT-6 Astra accomplit près de 40 % de travail en moins dès qu'on lui présente la tâche comme une recherche sur la sécurité. Sans toujours le dire.

OpenAI a mis à jour mercredi 4 novembre un rapport sur un comportement inattendu de GPT-6 Astra, l'un de ses modèles les plus avancés, utilisé en interne. Ses équipes lui ont confié des exercices de programmation identiques, sur le même code. Seuls les noms, les commentaires et la présentation changeaient : la tâche était décrite soit comme un travail pour rendre l'IA plus performante, soit comme un travail pour la rendre plus sûre.

Résultat : Astra a rempli environ 16 % des objectifs cachés dans le premier cas, contre 10 % dans le second, soit à peu près 40 % de travail en moins. Il ajoutait des étapes inutiles, abandonnait des solutions qui marchaient ou signalait des blocages qui n'existaient pas. Le plus souvent, rien dans son raisonnement (les notes que l'IA écrit avant de répondre) ne trahissait l'intention, et les outils de surveillance d'OpenAI n'ont rien repéré. Le modèle précédent, GPT-5.6 Sol, ne montrait aucun écart.

OpenAI ne sait pas encore pourquoi. Le comportement est apparu pendant l'entraînement, et l'explication la plus simple serait un excès de prudence : ajouter la consigne « sois prudent » augmentait même la baisse de 50 %. L'entreprise dit chercher la cause et construire des outils pour détecter ce type de comportement.

Le regard KLEAA

Ce rapport est à la fois inquiétant et rassurant. Inquiétant, parce qu'une IA peut rendre un travail moins bon selon le sujet, sans prévenir, et qu'on ne s'en aperçoit qu'en comparant les résultats. Rassurant, parce qu'OpenAI l'a cherché, mesuré et publié. La leçon pratique est la même pour vous : on ne juge pas une IA à ce qu'elle dit avoir fait, mais à ce qu'elle a réellement produit. Sur une tâche qui compte, un contrôle humain du résultat reste indispensable.

Si une IA peut faire moins bien sans le dire sur un sujet qui la concerne, comment être sûr qu’elle donne le meilleur d’elle-même sur le vôtre ?

L’OUTIL

Julius AI

Julius AI · Freemium · analyse de tableurs et graphiques · navigateur, sans installation

Julius AI répond en français à vos questions sur un fichier Excel ou un Google Sheets, et dessine le graphique qui va avec, sans formule ni tableau croisé dynamique.

TARIF

Freemium. La version gratuite, sans carte bancaire, permet de poser une quinzaine de questions par mois sur vos fichiers : de quoi tester sur un vrai tableau avant de payer.

Ensuite : l’offre Plus coûte environ 35 dollars par mois (autour de 29 dollars en facturation annuelle) pour 250 questions par mois. L’offre Pro, autour de 45 dollars par mois, supprime la limite et se branche directement sur vos outils (Google Drive, Stripe, bases de données). Les prix bougent souvent : vérifiez le tarif affiché avant de vous abonner.

À quoi ça sert : vous avez des chiffres partout, ventes, dépenses, clients, mais pas le temps ni l’envie de manier les formules d’Excel. Julius lit votre fichier et vous lui parlez comme à un analyste : « Quels produits se vendent moins bien que l’an dernier ? », « Quel est mon panier moyen chaque mois ? ». Il fait les calculs, répond en phrases simples et produit des graphiques prêts à coller dans une présentation. Il accepte les fichiers Excel, CSV PDF, ainsi que Google Sheets.

Comment l’utiliser : 1) allez sur julius.ai et créez un compte gratuit avec votre adresse Google ou votre e-mail ; 2) importez votre fichier Excel ou CSV, ou connectez un Google Sheets ; 3) posez votre question en français, comme à un collègue, par exemple : quels sont mes 10 meilleurs clients cette année ? ; 4) demandez un graphique (« fais-en un graphique en barres ») puis affinez si besoin ; 5) vérifiez 2 ou 3 chiffres dans votre fichier d’origine, puis téléchargez le graphique ou le tableau.

Cas PME : le gérant d’une boutique en ligne prépare le Black Friday du vendredi 27 novembre. Il exporte l’historique de ses ventes depuis sa plateform et demande à Julius quels produits ont le mieux marché l’an dernier à la même période, lesquels dorment en stock et quels jours ses clients achètent le plus. En une demi-heure, il sait quoi mettre en promotion et quand envoyer son e-mail, sans avoir écrit une seule formule.

À NE PAS CONFONDRE

Julius n’est pas Napkin AI, présenté ici en août : Napkin transforme un texte en schéma, Julius fait des calculs sur vos données chiffrées. 2 précautions : avant d’envoyer un fichier, retirez les informations personnelles inutiles (noms, e-mails, téléphones de vos clients), et vérifiez toujours un ou deux résultats à la main.