



Source: Gettyimages

Destruction créatrice

24 octobre 2025, 15:24 UTC, écrit par Michael Bolliger

Les comparaisons entre l'essor de l'IA et l'ère des dot-coms sont insuffisantes, malgré quelques similitudes. Nous pensons que les investisseurs continueront à investir dans le secteur, mais devraient diversifier leur exposition à l'international et sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Cela inclut de profiter des opportunités en Asie, notamment en Chine.

La discussion actuelle sur une possible formation de bulle dans le secteur de l'IA rappelle certainement à de nombreux investisseurs l'ère des dot-coms. Cependant, un examen plus approfondi révèle des différences importantes qui plaident en faveur d'une approche axée sur les opportunités dans l'environnement de marché actuel. Bien que le secteur de l'IA soit également caractérisé par l'euphorie et les valorisations élevées, son développement fondamental diffère de celui de la bulle des dot-coms.

Alors que la bulle des dot-coms était caractérisée par des excès spéculatifs, une politique monétaire laxiste et de nombreuses entreprises non rentables – on pense à pets.com – le rallye actuel de l'IA est beaucoup plus soutenu par des bénéfices réels. Les grandes entreprises technologiques américaines ont montré une croissance robuste des bénéfices depuis des années. Une autre différence réside dans le financement: bien que les montants investis soient énormes, ils sont aujourd'hui principalement financés par les flux de trésorerie générés. Par exemple, les principales entreprises technologiques américaines ont généré environ 700 milliards de dollars de flux de trésorerie d'exploitation au cours des 12 derniers mois, ce qui est actuellement suffisant pour couvrir les besoins d'investissement élevés.

En même temps, nous voyons des risques: les valorisations sont élevées et l'engouement croissant autour de ces technologies augmente le risque de déception. Une base d'utilisateurs large et en croissance rapide, comme ChatGPT avec ses 800 millions de visiteurs par mois, ne rend pas automatiquement une entreprise rentable. OpenAI, par exemple, a pu augmenter considérablement ses revenus de 1 milliard de dollars en 2023 à 13 milliards de dollars en 2025, mais prévoit une consommation de trésorerie de 115 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années, et restera donc dépendante d'un environnement de liquidité favorable.

L'interconnexion croissante des entreprises dans le secteur de l'IA doit également être surveillée de manière critique, tout comme le développement de la rentabilité et des niveaux d'endettement. Si les progrès technologiques rapides devaient ralentir, l'euphorie du marché pourrait rapidement s'estomper et la nervosité augmenter. Même des problèmes relativement banals pourraient devenir des défis: par exemple, il n'est pas clair si suffisamment d'énergie peut être produite pour répondre à la demande d'électricité en rapide augmentation des centres de données de l'IA. Comme l'a montré une étude récente de Bain & Company, la demande de puissance de calcul supplémentaire avec chaque nouvelle mise à jour de modèle augmente plus de deux fois plus vite que les gains d'efficacité dans les puces informatiques nécessaires. Des goulets d'étranglement et des pénuries de ressources sont des conséquences envisageables. Cependant, il est tout à fait possible que d'autres innovations aident à surmonter ces défis. L'entreprise chinoise DeepSeek a récemment démontré comment des algorithmes intelligents peuvent être utilisés pour développer des applications innovantes et lucratives même avec des modèles d'IA plus maigres.

En résumé, bien que le secteur de l'IA présente certaines caractéristiques de bulle, des fondamentaux robustes, un financement solide et l'environnement macroéconomique continuent de soutenir une approche axée sur les opportunités pour les investisseurs. En même temps, les investisseurs doivent s'attendre à ce que certaines entreprises ne réussissent pas avec leurs investissements et projets. Des niveaux d'investissement élevés, une concurrence croissante de l'Asie et un développement rapide sont susceptibles de conduire à des corrections dans le secteur de l'IA également. Reste à savoir si elles seront aussi dramatiques que certains médias le suggèrent.

L'économiste Joseph Schumpeter a décrit la «destruction créatrice» comme un moteur fiable pour l'innovation et la croissance de la productivité. Conformément à ce concept, la révolution de l'IA connaîtra probablement des hauts et des bas, mais elle offre toujours aux investisseurs la possibilité de participer à l'une des innovations technologiques potentiellement les plus passionnantes de notre temps et de bénéficier de chaînes de valeur en expansion rapide. Cela signifie également que les investisseurs devraient envisager comment diversifier leurs portefeuilles et s'adapter activement aux opportunités évolutives. En plus des États-Unis, les entreprises en Asie devraient également être prises en compte. En particulier, de nombreuses entreprises chinoises opèrent au même niveau que les principales entreprises américaines. Elles ont de bonnes chances de devenir les prochains meilleurs performeurs, mais sont beaucoup plus attractivement évaluées que leurs concurrents américains.

Disclaimer

Le présent document est préparé et publié par la division Global Wealth Management d'UBS Switzerland AG (soumise à la réglementation de la FINMA en Suisse), ses filiales ou sociétés affiliées («UBS»), qui font partie d'UBS Group AG (le «Groupe UBS»). Le Groupe UBS comprend l'ancien Credit Suisse AG, ses filiales, ses succursales et ses sociétés affiliées. Aux États-Unis, UBS Financial Services Inc. est une filiale d'UBS AG et membre de la FINRA/SIPC. Un disclaimer supplémentaire relatif à Credit Suisse Wealth Management figure à la fin de cette section.

Le présent document et les informations qu'il contient vous sont communiqués uniquement **à des fins d'information** et de marketing d'UBS. Rien dans ce document ne constitue une recherche en placement, un conseil en placement, un prospectus de vente ou une offre ou une sollicitation vous incitant à entreprendre des opérations de placement. Ce document ne constitue pas une recommandation d'achat ou de vente de tout titre, instrument ou produit de placement ni ne recommande un programme ou un service d'investissement en particulier.

Les informations figurant dans le présent document n'ont pas été adaptées aux objectifs de placement, à la situation personnelle et financière, ou aux besoins d'un client en particulier. Certains placements mentionnés dans ce document peuvent ne pas convenir ou être adaptés à tous les investisseurs. De plus, certains services et produits qui y sont mentionnés peuvent être soumis à des clauses juridiques et/ou à des exigences de licence ou des autorisations, et ne peuvent donc pas être offerts librement dans tous les pays. Aucune offre d'un quelconque produit ne sera faite dans un pays interdisant une telle offre, sollicitation ou vente ou à une personne à qui il serait contraire à la loi de faire une telle offre, sollicitation ou vente.

Les informations et les opinions exprimées dans le présent document ont été obtenues de bonne foi auprès de sources jugées fiables. Cependant, aucune garantie, explicite ou implicite, n'est donnée quant à l'exactitude, la suffisance, l'exhaustivité ou la fiabilité de ce document. Toutes les informations et les opinions exprimées dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis et peuvent différer des opinions exprimées par d'autres départements ou divisions du Groupe UBS. UBS n'est pas tenue de mettre à jour ni d'actualiser les informations figurant dans ce document. **Les points de vue et opinions exprimés dans ce document par des tiers ne sont pas ceux d'UBS.** En conséquence, UBS décline toute responsabilité concernant le contenu communiqué par des tiers ou en cas de réclamation, perte ou dommage résultant de l'utilisation de tout ou partie de celui-ci. Toutes les images contenues dans ce document ont été insérées uniquement à des fins d'illustration, d'information ou de documentation. Elles peuvent représenter des objets ou des éléments protégés par des droits d'auteur, des marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle de tiers. Sauf mention expresse, aucun lien, aucune association, aucune promotion ni aucune recommandation ne sont suggérés ou signifiés entre UBS et ces tiers.

Les graphiques et les scénarios présentés dans ce document sont fournis à titre d'illustration uniquement. Certains graphiques et/ou chiffres de performance peuvent ne pas porter sur des périodes complètes de douze mois, ce qui peut limiter leur comparabilité et leur pertinence. La performance historique n'est ni une garantie ni un indicateur de performance future.

Rien dans ce document ne constitue un conseil juridique ou fiscal. UBS et ses collaborateurs ne fournissent pas de conseils juridiques ou fiscaux. Ce document ne doit pas être redistribué ou reproduit en tout ou partie sans l'autorisation écrite préalable d'UBS. Dans la limite permise par la loi, UBS, ses dirigeants, administrateurs, collaborateurs ou représentants déclinent toute responsabilité et tout devoir de diligence concernant d'éventuelles conséquences, y compris en cas de perte ou de préjudice, résultant du fait que vous ou toute autre personne auriez agi ou vous seriez abstenus d'agir sur la foi des informations figurant dans le présent document, ou concernant toute décision fondée sur ces informations.

Disclaimer supplémentaire relatif à Credit Suisse Wealth Management: Sauf mention spécifique dans le présent document et/ou selon l'entité Credit Suisse locale qui vous l'a envoyé, celui-ci est distribué par UBS Switzerland AG, une société autorisée et réglementée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA). Vos données personnelles seront traitées conformément à la déclaration de confidentialité de Credit Suisse, accessible depuis votre lieu de domicile sur le site Internet officiel de Credit Suisse <https://www.credit-suisse.com>. Pour vous fournir des supports marketing concernant leurs produits et services, UBS Group AG et ses filiales peuvent traiter vos données personnelles de base (coordonnées telles que nom, adresse e-mail) tant que vous ne demandez pas à ne plus les recevoir. Vous pouvez décider à tout moment de ne plus recevoir de tels supports en le demandant à votre relationship manager.

Le disclaimer complet applicable à ce document figure à l'adresse <https://www.ubs.com/global/fr/wealth-management/insights/chief-investment-office/marketing-material-disclaimer.html>.

© UBS 2025. Le logo des trois clés et UBS font partie des marques déposées et non déposées d'UBS. Tous droits réservés.