

## GARY LITMAN

### Vice-président senior des initiatives internationales à la Chambre de Commerce des États-Unis

N'ayant pas les connaissances économiques ou les diplômes de mes confrères ici présents, je me contenterai de transmettre les témoignages des entreprises que j'ai pu entendre au cours de mes nombreuses années de travail à la Chambre de commerce des États-Unis. Beaucoup d'entreprises sont extrêmement optimistes, surtout lorsqu'elles parlent en public de ce que la nouvelle administration et le nouveau Congrès pourraient leur apporter, notamment en termes de déréglementation. Cependant, en privé, elles doivent sans doute être en proie à l'incertitude, surtout quand on sait que les grandes entreprises vont devoir changer de stratégie et passer assez rapidement de la ligne narrative relative à l'investissement dans la transition énergétique et le climat à l'investissement dans la sécurité et la technologie. Comme John l'a démontré chiffres à l'appui, l'investissement dans la technologie a certes cours depuis déjà un certain temps, mais cela va maintenant devenir le discours dominant, tout le monde annonçant son intention d'investir massivement dans ce secteur. Cela signifie au fond que les investissements dans la plupart des autres secteurs vont se tarir, car il n'y a tout simplement pas assez d'argent. Lorsque vous assistez à des conférences et réunions avec des entreprises, des grands noms de la technologie et d'autres, il est question d'investir littéralement des milliards et des milliards par an dans une course aux armements pour être le premier à développer le prochain modèle, la prochaine version de l'IA.

En ce qui concerne les marchés de capitaux, comme l'a dit M. Lévy-Lang, les États-Unis font course en tête, et cela s'explique en grande partie par les énormes valorisations des 10 mêmes entreprises. Si l'on y réfléchit, on ne voit pas très bien comment ces entreprises, qui donnent le ton pour les années à venir et notre performance économique, vont monétiser cet investissement ou dégager un retour sur investissement, à moins, et c'est d'ailleurs un sujet qui fait beaucoup parler, qu'elles ne considèrent tout cela comme un autre projet Manhattan. Il s'agit là d'un scénario de guerre froide, et il est très difficile de construire un modèle de croissance pour les grandes entreprises qui investissent des milliards et des milliards dans l'IA si le gouvernement ne paie pas pour cela. Au bout du compte, on peut se demander si le consommateur sera prêt à déboursier beaucoup plus d'argent pour permettre à ces entreprises de rentabiliser ces énormes investissements, en particulier les consommateurs qui jouent au golf dans leur communauté de retraités, mais qui constatent qu'il n'y a pas d'énorme augmentation.

Je constate que les entreprises se précipitent pour développer des positions énormes et pour être à la pointe de la puissance de calcul, qu'elles aient ou non un plan clair pour générer des retours sur investissement. Il faut être le premier, puis dominer, et ensuite on peut se tourner vers le gouvernement parce qu'on est devenu indispensable, un peu comme une banque d'importance systémique. Plusieurs entreprises agissent de la sorte, peut-être pas

délibérément, mais elles jouent ce jeu ensemble et ce n'est pas nécessairement pour trouver des solutions aux problèmes auxquels nous sommes confrontés. Hormis l'industrie de la défense, chapeauté en quelque sorte par le Département de la Défense, ces entreprises ne font qu'augmenter la puissance de calcul et se livrent à une concurrence féroce pour les talents, mais aussi, et c'est important, pour l'équipement matériel pur et dur. D'autres pays seront contraints de réagir, mais très peu d'entre eux pourront se le permettre. L'Inde le fera peut-être, la Chine aussi, l'UE probablement, mais dans la plupart des pays, ce sera financé essentiellement par les dépenses publiques. Nous avons l'avantage de pouvoir compter initialement sur les marchés de capitaux, mais au final, si vous réfléchissez bien à ce sur quoi repose la valorisation de ces entreprises, si vous assistez à leurs réunions et si vous les écoutez, même aujourd'hui, la semaine dernière, le modèle de valorisation de chacune d'elles est basé sur les marchés mondiaux. Si vous regardez les chiffres, les entreprises annoncent qu'elles vont gagner des milliards de dollars grâce à 10 milliards de consommateurs. Cependant, en cas de confrontation ou de fragmentation du marché, nos entreprises ne seront pas en mesure de vendre au monde entier les services numériques qui caractérisent nos marchés de capitaux. Elles pourront vendre sur le marché intérieur, à un demi-milliard de consommateurs, et peut-être en Europe et au Japon, mais c'est à peu près tout. Le souci, c'est que bien que la croissance économique des États-Unis semble incroyablement bonne, on assiste à une course aux armements qui obligera le gouvernement à un moment ou à un autre à choisir qui renflouer. Certains observateurs s'accordent à dire que si un gouvernement agit de la sorte, il devra reprendre l'infrastructure numérique, non pas les applications, les modèles de langage, etc., mais renflouer l'énorme capacité numérique. L'Inde bâtit déjà une infrastructure numérique publique, ce qui n'est pas notre cas, mais il faudra que le gouvernement réagisse à ce scénario.

Cela m'amène à notre sujet de conversation favori : que va faire Trump ? Nous espérons évidemment que la nouvelle administration sera en mesure de mettre à profit son sens des affaires, mais aussi de s'appuyer sur les institutions et de trouver une solution à tous les problèmes que nous pourrions rencontrer, y compris une éventuelle correction du marché. C'est vraiment la question que nous posent de nombreuses entreprises : en seront-ils capables ? Le gouvernement a constitué une équipe solide, mais les membres de cette équipe évoluent pour la plupart dans des secteurs d'activité à haut risque, et l'aversion au risque ne fait certes pas partie de leur ADN. Par conséquent, en cas de choc externe ou de correction interne du marché, nous devons tous travailler ensemble, en particulier avec le Congrès, pour trouver des solutions. Je crains fort que ces investissements extraordinaires ne prennent beaucoup plus de temps à être rentabilisés que ne le pensent ceux qui ont investi leur argent dans ce secteur, à savoir les sociétés de capital-risque et les investisseurs institutionnels. Ils en ont conscience, ce qui explique la vaste campagne menée pour trouver d'autres moyens de soutenir ces entreprises technologiques, au-delà de l'économie de l'attention.

Je voudrais développer un dernier point : la majorité des entreprises qui financent leurs investissements partent du principe qu'elles seront en mesure de vendre de l'audience aux annonceurs. Il n'y a pas assez d'argent dans la publicité pour financer les 40 milliards de dollars de puissance de calcul supplémentaire qui seront nécessaires l'année prochaine juste pour maintenir le nouveau modèle de langage, sans même aller plus loin. Le secteur de la publicité ne sera pas en mesure de démontrer aux acheteurs finaux de leurs services que le



consommateur peut dépenser beaucoup plus sous prétexte qu'il utilise l'IA dans certaines recherches. Je pense que c'est là que réside le problème de notre modèle de développement, qui a généré d'énormes opportunités jusqu'ici. Nous devons envisager de nous éloigner de l'économie de l'attention pour nous tourner vers d'autres applications et faire en sorte de préserver les économies d'échelle afin de pouvoir vendre ce que nous produisons à d'autres pays.

**Jean-Claude Trichet, ancien président de la Banque centrale européenne, gouverneur honoraire de la Banque de France**

Merci beaucoup Gary. Je dois dire que c'est fantastique d'échanger ainsi des points de vue, et beaucoup de choses très intéressantes ont été dites, et je note que nous avons peut-être plusieurs points de vue sur les États-Unis.