



4 mois : la durée de vie d'un avantage technologique dans l'IA

www.massenapartners.com

Maison
luxembourgeoise
d'investissement

Juin 2026

“

Pour être rentable, l'Intelligence Artificielle doit non seulement être utile “techniquement” mais la tarification de ses coûts doit plus que couvrir ses coûts.

Pour l'instant, les coûts explosent alors que la capacité des fournisseurs d'IA à imposer des tarifs élevés est limitée par un environnement ultra concurrentiel.”

Michal Zajac
Chief Economist

www.massenapartners.com

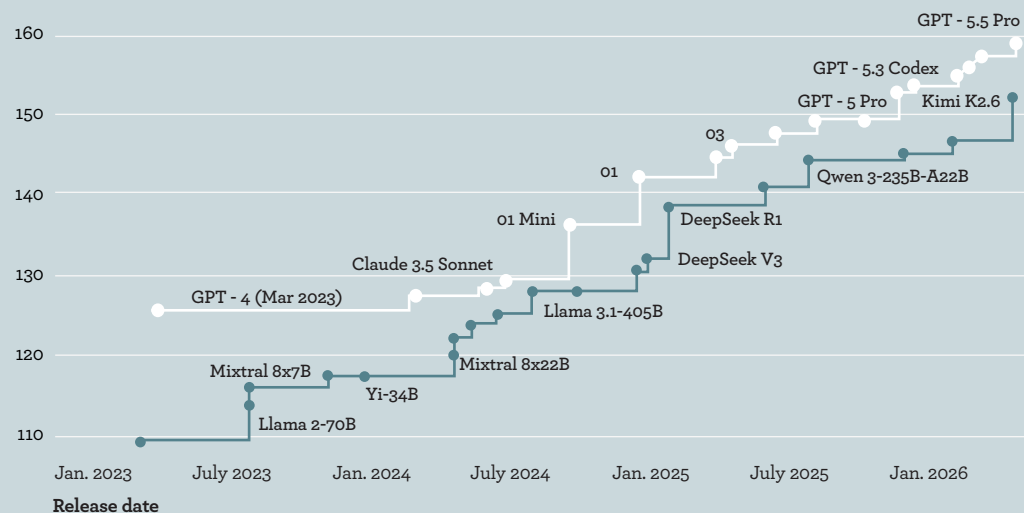
Maison
luxembourgeoise
d'investissement

La concurrence entre fournisseurs de modèles d'IA* est féroce

En moyenne, le modèle payant le plus perfectionné se fait rattraper en termes de performance par un modèle “open weight” (modèle ouvert) en 4 mois.

Difficile dans cet environnement très concurrentiel de justifier des marges élevées quand on vend les services d'un modèle IA payant.

Epoch Capabilities Index Score



Closed weights
(modèles fermés)

Open weights
(modèles ouverts)

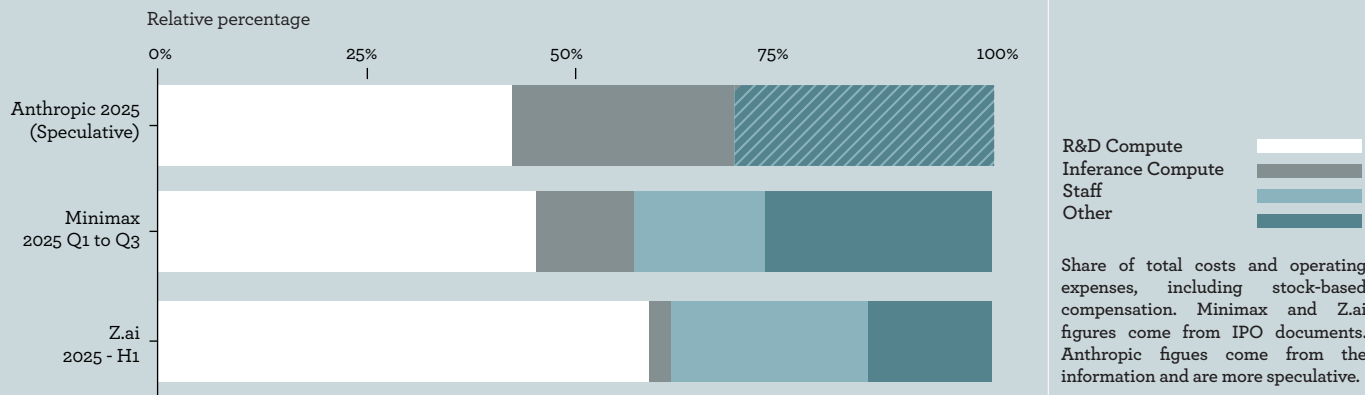
Source : Epoch AI

*modèles d'IA généraliste

La puissance de calcul : principal poste de coût dans l'univers de l'IA.

La puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner un modèle d'IA (entraînement initial du modèle+son utilisation quotidienne) représente typiquement plus de la moitié des coûts opérationnels d'un fournisseur d'IA.

Les coûts de personnel, une main d'œuvre pourtant parmi les mieux payées au monde, représente moins d'un quart des coûts totaux.



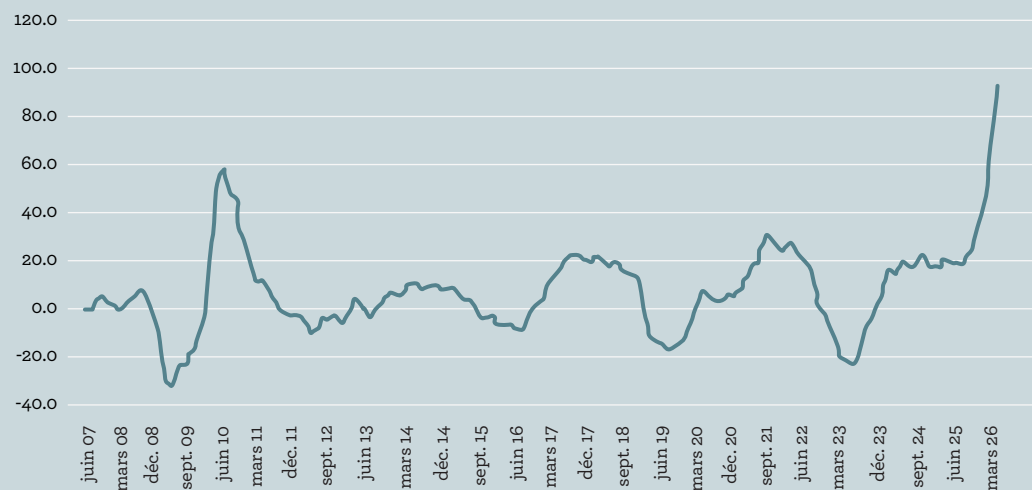
Source : Epoch AI

Pas étonnant que la puissance de calcul pèse aussi cher :

les ventes de semiconducteurs ont doublé sur l'année passée, après avoir déjà progressé de 20 % l'an les deux années précédentes.

Cela reflète à la fois l'augmentation des quantités et des prix : pour bâtir les data center il faut beaucoup de puces (des centaines de milliers par data center) et comme tout le monde se les arrache leur prix explose. Cela devient petit à petit un goulot d'étranglement dans le monde de l'IA.

Ventes mondiales de semiconducteurs (% glissement annuel)



Source : Semiconductor Industry Association

www.massenapartners.com

Maison
luxembourgeoise
d'investissement

Le présent document constitue une présentation commerciale et non contractuelle à caractère purement informatif. Il ne saurait en aucun cas constituer une offre, une sollicitation ou un conseil en investissement en vue de la souscription à un quelconque produit ou service financier. D'une manière générale, nous vous rappelons que préalablement à tout investissement ou souscription, il convient de vous assurer auprès de vos conseils juridiques, fiscaux, financiers, comptables et tous autres professionnels compétents que les produits/services financiers dans lesquels vous envisagez d'investir/de souscrire sont conformes à vos besoins, au regard notamment de votre situation financière, juridique, fiscale ou comptable et de vos objectifs d'investissement.

Massena Partners
51 avenue JF Kennedy
Luxembourg, L-1855

T +352 26 26 59 80 01

Succursale de Paris
78 avenue Raymond Poincaré
75116 Paris-France

T +33 1 53 70 63 90



Maison luxembourgeoise d'investissement