



Des Propriétaires d'Entreprise Achetant des Entreprises^{MC}

EdgePointWealth.com

Voici une photo de deux techniciens travaillant sur une plaquette de semi-conducteur. Elles sont similaires à celles produites par Applied Materials, Inc., une entreprise présente dans les portefeuilles EdgePoint. L'entreprise produit une gamme d'équipements et de services qui contribuent à la fabrication des semi-conducteurs et des écrans à l'intérieur d'une variété d'appareils électroniques. Applied constitue l'une des rares entreprises capables de fabriquer les outils avancés et complexes nécessaires à la fabrication des semi-conducteurs. L'intelligence artificielle (IA) entraîne une demande de puces plus nombreuses avec des exigences technologiques plus élevées, ce qui stimule la demande pour les outils les plus avancés tels que ceux fabriqués par Applied.

Au 30 juin 2025, les titres d'Applied Material Inc. étaient détenus dans le Portefeuille mondial EdgePoint, le Portefeuille canadien EdgePoint, le Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint et le Portefeuille canadien de fonds de revenu et de croissance EdgePoint. Les renseignements sur les titres des entreprises susmentionnées ne constituent pas des conseils en matière d'investissement. Ils ne sont pas représentatifs de l'ensemble du portefeuille et ne constituent pas une garantie de rendement futur. Le Groupe de placements EdgePoint inc. peut acheter ou vendre des positions dans les titres susmentionnés. Les rendements passés ne garantissent pas les résultats futurs.

Crédit photo

© Gorodenkoff / Adobe Stock

Commentaire d'investissement du deuxième trimestre 2025

SANS ÉDULCORANTS ARTIFICIELS

Par Sydney Van Vierzen

Beaucoup d'événements ont eu lieu au cours de l'année depuis la rédaction de mon dernier commentaire, mais le sujet le plus fréquemment abordé au cours de cette période continue de tourner autour de l'intelligence artificielle (IA). Ce n'était pas une surprise pour nous (ou, je suppose, pour tous ceux qui lisent ces lignes), car l'IA continue de faire la une des journaux, de faire l'objet de conversations au tour de la table à manger et, de plus en plus, de susciter l'intérêt des investisseurs. De nombreux conseillers financiers avec lesquels nous nous entretenons se fondent aujourd'hui à demander par leurs clients quel sera l'incidence de l'IA sur le monde et sur leurs portefeuilles.

Au cours de nos récentes conversations, les questions relatives à l'IA se regroupent généralement en trois catégories :

- De quelle façon EdgePoint utilise-t-il l'IA?
- Comment les entreprises de notre portefeuille utilisent-elles l'IA?
- De quelle manière les conseillers peuvent-ils tirer parti de la tendance de l'IA?

Je vais utiliser ce commentaire pour répondre à chaque question.

De quelle façon EdgePoint utilise-t-il l'IA?

Les grands modèles de langage (GML) comme *ChatGPT* sont particulièrement efficaces pour synthétiser et résumer des informations écrites. Ils n'excellent pas en mathématiques (pour l'instant), mais ils sont très efficaces pour nous contribuer à analyser plus rapidement de grandes quantités de texte.

À EdgePoint, nous considérons l'IA comme un copilote, qui nous aide à nous concentrer sur l'essentiel. Quelques exemples :

- **Se familiariser avec une entreprise ou un secteur d'activité**
Nous avons utilisé l'IA pour collecter des années de transcriptions d'appels de résultats, de dossiers de journées d'investisseurs et de documents déposés, puis les charger dans un outil de recherche. À partir de là, nous pouvons poser des questions ciblées, par exemple sur les raisons de la compression des marges au premier trimestre, sur les synergies visées par la direction lors d'une acquisition ou sur l'évolution du ton au fil du temps. C'est comme si nous avions un analyste qui a tout lu – et qui s'en souvient instantanément.
- **Comparer les entreprises ou les tendances du secteur**
Vous voulez savoir quel concurrent connaît la croissance la plus rapide et pourquoi, selon la direction? Ou comment différents PDG d'entreprises de semi-conducteurs parlent des tarifs douaniers? Grâce à l'IA, nous pouvons poser ces questions et obtenir des réponses rapides et structurées qui auraient auparavant nécessité des heures de travail.
- **Assembler des narratifs complexes à partir de données publiques**
L'un de nos PDG a récemment vendu des actions, invoquant la pression exercée sur son portefeuille immobilier personnel. Nous avons utilisé un autre outil pour valider cette information. En moins d'une heure, nous disposons d'une liste de ses propriétés, d'évaluations publiques provenant des sites Web de l'État et de preuves de la baisse des valeurs. Historiquement, cela aurait pris un jour ou plus.
- **Apprendre rapidement de nouveaux concepts**
Qu'il s'agisse de l'historique de 10 ans de la conversion entre la monnaie brésilienne et le dollar américain \$R/\$US, de la différence entre les architectures de mémoire MRDIMM et CXL, ou de la signification de « gisements de cuivre hébergés dans des sédiments », l'IA peut tout expliquer. Mieux encore, elle peut le faire dans un format qui s'adapte à votre façon d'apprendre. C'est comme si vous aviez un tuteur personnel avec un programme infini.



L'IA est un outil, ce qui signifie qu'il est important d'examiner comment et pourquoi elle est utilisée. Nous utilisons l'IA pour compléter notre curiosité afin de poser de meilleures questions, d'améliorer nos capacités de recherche et d'apprendre plus rapidement. Cela nous permet d'acquérir un élément extrêmement précieux : du temps. Cela nous permet de passer plus de temps à réfléchir à la façon dont une entreprise pourrait avoir des changements positifs non reconnus, plutôt que de nous contenter de chercher.

Comment les entreprises de notre portefeuille utilisent-elles l'IA?

L'IA est un formidable moteur pour de nombreuses entreprises. Certains titres sont des bénéficiaires évidents (ce qui signifie que les avantages de l'IA sont déjà pris en compte dans le cours de l'action), mais d'autres le sont moins. Voici quelques entreprises que nous détenons et qui peuvent bénéficier de l'adoption de l'IA :

▪ Applied Materials, Inc. et Rambus Inc. – la pioche et la pelle de l'IA

Tout le monde a entendu parler de NVIDIA Corp. Mais comme dans toute ruée vers l'or, les vendeurs de pioches et de pelles génèrent souvent des rendements très satisfaisants parce qu'ils reçoivent une part des bénéfices de leurs clients (qu'ils aient ou non trouvé la bonne terre). Dans le cas de l'IA, les outils semi-conducteurs et les interfaces de mémoire sont essentiels.

- Appliedⁱ bâtit l'équipement utilisé pour fabriquer les semi-conducteurs – certaines des machines les plus avancées au monde. Pour mettre cela en perspective, une puce moderne peut contenir 60 miles de fil de cuivre sur un objet de la taille de votre ongle et nécessiter des milliers d'étapes sur une période d'au moins trois mois pour être produite. L'IA stimule la demande de puces, ce qui accélère la demande d'outils d'Applied.

Compte tenu de la complexité de ces outils, seule une petite poignée d'entreprises dans le monde peut les fabriquer. L'IA accélère la demande d'amélioration des puces et de leurs performances, ce qui accroît la complexité des puces elles-mêmes et de leur enveloppe protectrice (emballage). Cela entraîne en fin de compte une augmentation de la demande pour les outils les plus avancés, tels que ceux fabriqués par Applied.

- Rambusⁱ quant à eux conçoit des puces qui aident à résoudre un goulot d'étranglement informatique appelé « mur de mémoire ». À mesure que les modèles d'IA s'agrandissent, le flux de données entre le processeur et la mémoire devient un facteur limitant. Les puces Rambusⁱ permettent de franchir ce mur et d'aider l'IA à travailler plus rapidement et plus efficacement, en particulier dans les centres de données.

Comme nous l'avons mentionné, l'IA accélère le rythme de l'innovation dans le domaine des semi-conducteurs. Le marché des puces de mise en mémoire tampon de Rambus fonctionnait historiquement sur un cycle de mise à niveau de deux ans. L'IA pousse les fabricants de semi-conducteurs à améliorer leurs puces chaque année. Cette accélération entraîne une croissance significative du marché de Rambus et profite aux fournisseurs comme Rambus qui peuvent respecter ces calendriers de livraison accélérés en augmentant leur part de marché.

▪ Roche Holdings, Inc. – Accélérer la découverte de médicaments

L'innovation pharmaceutique a toujours été coûteuse, lente et risquée - une combinaison qui rend la promesse de l'IA incroyablement précieuse. Rocheⁱ a été l'un des premiers à adopter l'IA, en s'associant à NVIDIA il y a plusieurs années.

L'identification du *vixarelimab*, un traitement prometteur de la fibrose pulmonaire, constitue un exemple de l'aide apportée par l'IA à Roche. L'IA ne s'est pas contentée de trouver l'aiguille dans la botte de foin, elle a contribué à la sortir de là également.

Roche étend désormais ses capacités en matière d'IA à la découverte de médicaments et aux diagnostics. Accélérer le processus signifie plus de chances de découvrir quelque chose et une plus grande probabilité de réussite, tout en améliorant les résultats pour les patients.

▪ **SAP SE – rendre les entreprises plus intelligentes**

SAPⁱ est le leader mondial de logiciels de planification intégrée des ressources d'une entreprise – le centre de commande numérique d'une entreprise. Comme une tour de contrôle du trafic aérien pour une entreprise, il aide à superviser les opérations, les finances, les chaînes d'approvisionnement et plus encore. Avec toutes les données d'une entreprise en un seul endroit, cela donne à SAP une occasion unique de lancer des outils d'IA pour aider les clients à comprendre leurs données et à prendre de meilleures décisions.

Quelques exemples de domaines dans lesquels SAP cherche à introduire l'IA :

- Prévisions prédictives – aider les entreprises à anticiper les besoins en stocks ou les déficits de trésorerie avant qu'ils ne se produisent.
- Flux de travail automatisés – en utilisant des messages en langage naturel pour déclencher des actions complexes telles que la création de bons de commande, l'approbation de dépenses ou la détection d'anomalies dans les rapports financiers.
- Des copilotes d'IA pour les employés – en donnant aux équipes de vente, de finance ou d'approvisionnement un assistant virtuel qui peut répondre à des questions opérationnelles en temps réel en s'appuyant sur les données de l'entreprise (par exemple, « *Quel est notre produit le plus vendu dans le nord-est ce trimestre?* »).
- Soutien à la conformité et à l'audit – Repérage automatique des transactions atypiques ou suspectes afin de réduire les risques et d'améliorer la gouvernance.

Il existe une vaste opportunité pour SAP d'offrir plus de valeur aux clients grâce à des fonctions d'IA, et ces fonctions pourraient être monétisées et créer une valeur actionnariale importante.

▪ **Dayforce, Inc. – repenser de fond en comble la gestion des salaires et des ressources humaines**

Dayforceⁱ est un fournisseur innovant de logiciels de gestion des salaires et du capital humain. Ce qui distingue Dayforce de ses pairs, c'est son architecture unifiée - l'ensemble de la plate-forme repose sur une *seule base de données unique et intégrée*. Alors que la plupart des concurrents ont assemblé plusieurs systèmes au fil du temps, Dayforce offre une source unique de vérité.

Cette architecture offre des avantages significatifs :

- Calcul des salaires en temps réel – au lieu d'attendre la fin d'une période de paie pour calculer les salaires, Dayforce calcule les salaires en continu. Cela permet aux employeurs d'avoir une meilleure visibilité sur les coûts de main-d'œuvre et rend possible des fonctions telles que le paiement le jour même ou le paiement quotidien des salaires.
- De meilleures données, une meilleure IA – Parce que toutes les données relatives à la paie, aux avantages sociaux, aux RH et au suivi du temps de travail sont regroupées en un seul endroit, Dayforce est particulièrement bien placé pour tirer parti de l'IA. Son outil *Copilot* permet aux employeurs de télécharger des documents tels que des manuels de formation, des plans d'avantages sociaux et des politiques RH afin d'entraîner l'IA à répondre aux questions des employés. C'est comme si vous disposiez d'un assistant numérique 24/7 qui n'oublie jamais une politique ou un détail.
- Monétisation rapide - Dayforce en bénéficie déjà en facturant 3 à 5 \$US par employé et par mois pour son AI *Copilot*, et prévoit que ce montant pourrait atteindre 10 à 12 \$US. Pour le contexte, cela représenterait une augmentation importante par rapport à leur base de revenus existante.

Alors que l'IA n'en est qu'à ses débuts, la majeure partie de la création de valeur s'est jusqu'à présent concentré en amont de la chaîne – semi-conducteurs, infrastructure et modèles fondamentaux (modèles d'apprentissage de l'IA basés sur de vastes ensembles de données). Mais au fil du temps, à mesure que la technologie mûrit et se répand, nous estimons que son impact s'étendra à l'ensemble des secteurs et des cas d'utilisation.

Nous détenons plusieurs entreprises qui commencent déjà à bénéficier de cette évolution – certaines de manière évidente, d'autres de manière plus nuancée. Ce qui est particulièrement intéressant, c'est que dans de nombreux cas, nous croyons que nous ne *payons pas pour ces opportunités liées à l'IA à leurs valorisations actuelles*. Il s'agit d'entreprises que nous détenons pour d'autres raisons, l'IA est une option gratuite convaincante additionnelle sur la croissance future. En d'autres termes, nous sommes en mesure d'acheter de la croissance sans payer pour cette dernière.



Comment les conseillers peuvent-ils tirer parti de la tendance à l'IA?

Au cours de l'année dernière, nos conseillers ont mentionné plusieurs plateformes d'IA qu'ils utilisent pour rendre leurs pratiques plus efficaces. Voici quelques exemples des plateformes les plus recommandées qui pourraient être utiles à nos autres partenaires conseillers (à condition qu'ils adhèrent aux politiques de leur entreprise).

Quelques-uns d'entre eux se distinguent :

- **NotebookLM (Google)**

Un outil puissant pour effectuer des recherches dans les documents téléchargés. Imaginez que vous téléchargez des informations sur les fonds, des manuels de conformité ou des guides d'accueil des clients, et que vous puissiez poser des questions en langage naturel du type : « *Quelle est la cote de risque du Fonds A?* » ou « *Où divulguons-nous notre politique de référencement?* ».

- **ChatGPT (OpenAI)**

Le couteau suisse des outils d'IA. Pour 20 dollars par mois, vous obtenez un outil qui peut :

- Résumer des réunions de clients à partir de vos notes vocales
- Transcrire des notes écrites à l'aide de photos
- Générer des idées de marketing ou des plans d'événements pour les clients
- Contribuer à la documentation sur les critères en matière de connaissance du produit
- Comparer des portefeuilles ou des frais de fonds à l'aide de requêtes en langage naturel

- **Deep Research (OpenAI)**

Idéal pour la prospection ou la diligence raisonnable. Imaginons que vous envisagiez de trouver un nouvel espace de bureau ou un lieu d'événement. *Deep Research* peut regrouper les informations relatives à l'emplacement, les commentaires des clients, les prix et les heures d'ouverture, le tout en une seule fois.

Il ne s'agit là que du commencement d'une première approche. Si vous êtes un conseiller curieux de savoir par où commencer avec l'IA, n'hésitez pas à nous contacter.

Plus les choses changent...

Le fondement de notre méthode d'investissement est resté le même malgré d'innombrables innovations technologiques. Nous sommes optimistes quant au potentiel à long terme de l'IA, non pas en raison de l'effervescence médiatique, mais parce qu'elle nous aide à mieux faire notre travail, en continuant à repérer les entreprises dont le potentiel de croissance est sous-estimé. L'IA peut également être l'une des sources de cette croissance et, si c'est le cas, nous pensons avoir investi dans des entreprises qui sont prêtes à en tirer parti.

Enfin, il est important de se rappeler que l'utilisation de l'IA est comme le jeu *Jeopardy!* : ce sont les questions qui comptent. Savoir ce que vous voulez savoir est aussi important que l'outil que vous utilisez. L'IA n'est efficace que dans la mesure où les questions qui lui sont posées sont pertinentes. Nous avons constaté que l'IA n'est qu'un autre moyen de stimuler la curiosité naturelle que nous avons cultivée au fil des ans en recherchant les entreprises que nous souhaitons acquérir.

Nous vous remercions de votre confiance et de votre soutien. Nous nous efforçons chaque jour d'en être dignes.



ⁱ Au 30 juin 2025, les titres émis par les entreprises suivantes étaient détenus dans les Portefeuilles EdgePoint : Applied Materials, Inc., Roche Holdings, Inc. et Dayforce, Inc. (Portefeuille mondial EdgePoint, Portefeuille canadien EdgePoint, Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint et Portefeuille canadien de fonds de revenu et de croissance EdgePoint); Rambus Inc. et SAP SE (Portefeuille mondial EdgePoint et Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint). Les renseignements sur les titres des entreprises susmentionnées ne constituent pas des conseils en matière d'investissement. Ils ne sont pas représentatifs de l'ensemble du portefeuille et ne constituent pas une garantie de rendement futur. Le Groupe de placements EdgePoint inc. peut acheter ou vendre des positions dans les titres susmentionnés. Les rendements passés ne garantissent pas les résultats futurs.

Les investissements dans les fonds communs de placement peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus et l'aperçu du fonds avant d'investir. Vous pouvez en obtenir un exemplaire auprès de votre conseiller financier ou à l'adresse www.edgepointwealth.com. Sauf indication contraire, les taux de rendement pour les périodes supérieures à un an sont des rendements totaux composés annuels historiques, nets de frais, y compris les variations de la valeur unitaire et le réinvestissement de toutes les distributions, et ne tiennent pas compte des frais d'acquisition, de rachat, de distribution ou des frais facultatifs, ni de l'impôt sur le revenu payable par tout détenteur de titres, qui auraient réduit les rendements. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et les performances passées peuvent ne pas se reproduire. Il ne s'agit pas d'une offre d'achat. Les fonds communs de placement ne peuvent être achetés que par l'intermédiaire d'un courtier agréé et ne sont disponibles que dans les juridictions où ils peuvent être légalement proposés à la vente. Ce document n'est pas destiné à fournir des conseils juridiques, comptables, fiscaux ou d'investissement spécifiques. L'information contenue dans ce document a été obtenue de sources jugées fiables ; cependant, EdgePoint n'assume aucune responsabilité pour les pertes, directes, spéciales ou consécutives, découlant de l'utilisation de cette information. Les avoirs du portefeuille sont susceptibles de changer. Les fonds communs de placement EdgePoint sont gérés par le Groupe de placements EdgePoint inc. qui est une partie liée à Gestion de patrimoine EdgePoint inc. EdgePoint[®] et Des gens d'affaires qui achètent des entreprises^{MC} sont des marques déposées du Groupe de placements EdgePoint Inc.

Publié le 15 juillet 2025.