

# Le décrochage technologique européen, fatalité ou sursaut ?

Société

---

Par Nicolas Colin

*Entrepreneur*

Publié le 10 février 2025

**Un sommet de l'IA à Paris ne fait pas le printemps : la France et l'Europe sont à la traîne en matière d'économie numérique. Comment en sommes-nous arrivés là et quelles sont les perspectives aujourd'hui, alors qu'un nouveau cycle d'innovation s'engage avec l'arrivée de l'IA ? Les périodes de régression apparente contiennent souvent les germes du renouveau. L'Europe doit définir une stratégie réaliste dans un contexte géopolitique et technologique en plein bouleversement.**

***Cet article est repris de sa newsletter en anglais **Drift Signal*****

# 1. Pourquoi l'Europe n'a-t-elle pas réussi à créer des géants de la technologie ?

Reconnaissons-le : au cours des années 2010, l'Europe a sérieusement tenté de rivaliser avec les États-Unis et la Chine dans l'économie numérique mais les résultats sont maigres. Oui, il y a Spotify... et c'est à peu près tout. La plupart des histoires numériques européennes se sont soldées par des déceptions : certaines entreprises se sont repliées sur leur marché national, d'autres se sont effondrées de manière spectaculaire (voir Wirecard, qui fut l'une des entreprises numériques les plus valorisées d'Europe, ou des entreprises comme Infarm et Northvolt), tandis que beaucoup sont devenues des « *champions nationaux* » qui restent obscurs en dehors de leurs frontières.

Cela ne veut pas dire que ces entreprises n'ont pas réussi du tout – beaucoup d'entre elles ont généré des retours substantiels pour leurs investisseurs et créé de la valeur localement. Mais quelque chose empêche l'Europe d'atteindre le niveau suivant, et beaucoup de gens, comme moi, ont travaillé dur pour essayer de comprendre quoi.

Les explications habituelles de ces difficultés générales de l'Europe vont d'une réglementation excessive (un diagnostic erroné, selon moi) à un manque d'entrepreneurs persévérants (comme l'a soutenu Ian Hogarth dans le FT) en passant par la faiblesse du transfert technologique depuis le monde de la recherche et du manque de capital. Mais le problème central est plus simple : c'est la fragmentation. Contrairement aux entreprises américaines, qui surmontent facilement les différences de réglementation d'un État américain à l'autre, l'Europe est compartimentée par des barrières plus difficiles à franchir : la culture et la langue. Même *Sifted*, une publication paneuropéenne sur la technologie, publie encore des rapports

sur les startups pays par pays. Le Brexit, pleinement réalisé en 2021, a porté le coup de grâce à tout rêve d'un écosystème numérique européen unifié.

Aujourd'hui, après une décennie d'efforts, nous devons nous rendre à l'évidence : l'Europe n'a pas réussi à créer des entreprises numériques capables de rivaliser avec celles des États-Unis et de la Chine. Le jeu a changé et l'Europe doit désormais en jouer un autre.

## 2. Qu'est-ce que les États-Unis ont que l'Europe n'a pas ?

Ma compréhension de la situation américaine s'est considérablement approfondie grâce à l'analyse géopolitique de Peter Zeihan. Son idée maîtresse : les États-Unis prospèrent grâce à des avantages structurels fondamentaux – un vaste territoire protégé par des barrières naturelles (deux océans, le Rio Grande, les Grands Lacs), des ressources naturelles abondantes et une immigration constante qui alimente à la fois le marché des talents et la démographie. Ces fondements assurent un niveau extraordinaire de sécurité nationale et permettent la mise en place d'un modèle unique : un gouvernement fédéral relativement peu interventionniste qui accorde aux entrepreneurs une liberté d'action sans précédent.

Le contraste avec les autres marchés est frappant. En lisant l'ouvrage de Joe Studwell, *Asian Godfathers*, et en réfléchissant à mes expériences en France et en Allemagne, un schéma se dessine : presque partout sauf aux États-Unis (et dans une certaine mesure au Royaume-Uni et en Chine), le capitalisme est dominé par un petit nombre de familles fortunées cultivant un réseau fermé de relations. Les États-Unis, à l'inverse, se caractérisent par des marchés financiers si profonds, si liquides et si diversifiés que presque tout peut être financé dans les

bonnes conditions. Comme l'explique brillamment Byrne Hobart de *The Diff* :

*« Les États-Unis sont, de loin, le meilleur endroit pour lever des fonds à un stade précoce. C'est également un endroit idéal pour lever des fonds à un stade avancé, pour organiser une introduction en bourse, pour faire une offre secondaire, pour emprunter suffisamment d'argent pour privatiser une entreprise mal-aimée, pour couvrir tous les risques imaginables et pour modifier toutes les structures d'entreprise imaginables. Les États-Unis disposent d'une masse critique de compétences financières et de capitaux disponibles à presque tous les niveaux. Si votre carrière consiste à faire des choses intéressantes avec de l'argent, vous aurez plus de choses à faire si la monnaie que vous choisissez est le dollar. »*

C'est cette profondeur financière qui permet au capital-risque américain de prospérer. Lorsque les investissements conventionnels sont saturés, il y a toujours des capitaux non investis prêts à parier sur des projets d'avant-garde.

Comparons cette situation à celle de l'Europe et de l'Asie, où la concentration des patrimoines familiaux entraîne une moindre concurrence dans l'allocation des capitaux. Cette concentration, combinée à la fragmentation de l'Europe, rend presque impossible pour les entreprises d'atteindre l'échelle nécessaire pour être attractives du point de vue du capital-risque.

### **3. L'âge des startups est-il déjà passé ?**

Le concept de startup a toujours été quelque peu flou. Steve Blank la définit comme « une organisation temporaire à la recherche d'un modèle d'entreprise reproductible et aux rendements croissants », tandis que Paul Graham met l'accent sur la croissance avant tout, ce qui est tout à fait logique. Mais je préfère depuis longtemps le cadre d'analyse de Jerry

Neumann, l'incertitude : les startups réussissent parce que la grande incertitude entourant les nouvelles technologies ou les nouveaux marchés décourage les entreprises en place, ce qui donne aux fondateurs ambitieux – qui n'ont souvent rien à perdre – une occasion rare de s'emparer d'une position dominante sur marché encore à défricher et de la défendre.

Cela soulève une question essentielle : où est l'incertitude aujourd'hui ? Dans le domaine de l'informatique et des réseaux, les règles du jeu de la numérisation des entreprises sont désormais bien établies et l'incertitude s'est dissipée depuis longtemps. Même l'IA, censée être la prochaine grande frontière, a montré étonnamment peu d'incertitude. Après la percée du ChatGPT, il n'a fallu que quelques mois pour que tous les grands acteurs de l'économie numérique lancent leur propre modèle. Et au moins jusqu'à la récente percée de DeepSeek, le succès de l'IA semblait dépendre davantage de la puissance financière et de l'accès aux puces, avantages classiques des entreprises en place, que des opportunités offertes aux startups.

Comme je l'ai écrit récemment, le verdict est clair : le modèle des startups qui a dominé les années 2010 est en train de devenir une relique d'une époque révolue. Les véritables frontières de l'entreprise se situent désormais ailleurs.

## **4. Vivons-nous une nouvelle décennie 1970 ?**

Tout comme les années 1970 ont marqué la fin du boom de l'après-guerre et de l'ère de la production de masse, nous assistons aujourd'hui à la conclusion de la révolution numérique qui a marqué les trois dernières décennies. Les signes sont étonnamment similaires : un petit groupe d'entreprises dominantes (les « Magnificent Seven » d'aujourd'hui, les « Nifty Fifty » à l'époque) affichant des valorisations extraordinaires, l'adoption de technologies arrivant à saturation (les usines et

tout ce qui accompagnait le mode de vie périurbain d'alors, les smartphones et le « cloud » aujourd'hui) et la pression croissante exercée par de nouveaux défis (la crise énergétique et la concurrence japonaise d'alors, l'IA et le changement climatique aujourd'hui).

Plus révélateur encore, l'inflation a refait surface en tant que problème économique et politique déterminant. Comme dans les années 1970, il ne s'agit pas seulement d'une inflation résultant d'erreurs politiques ou de chocs extérieurs, mais aussi de l'atteinte des limites de notre paradigme technologique dominant. Dès lors que l'informatique et les réseaux ne peuvent plus générer de gains de productivité et d'abondance, l'argent injecté dans l'économie se traduit de plus en plus par de l'inflation plutôt que par de la croissance, à l'instar de ce qui s'est produit lorsque la production de masse a atteint ses limites il y a cinquante ans.

Le phénomène dominant reste la concentration du marché. Alors que les Nifty Fifty dominaient autrefois les indices de marché, les Magnificent Seven d'aujourd'hui représentent près de 30 % de la valeur du S&P 500. Cette concentration reflète une phase de maturité au cours de laquelle les gagnants ont consolidé leurs positions mais l'histoire montre qu'une telle domination précède souvent des changements structurels majeurs. La question n'est pas de savoir si ces géants resteront puissants (de nombreuses entreprises qui faisaient partie des Nifty Fifty à l'époque existent toujours), mais plutôt s'ils continueront à conduire la prochaine vague d'innovation ou si de nouveaux acteurs émergeront pour relever les défis à venir.

## **5. Un plateau technologique signifie-t-il la fin de l'innovation ?**

Loin de là. Les années 1970, dont on se souvient souvent pour la stagflation et le malaise économique, ont en fait été une période d'innovation remarquable mais pas dans les domaines auxquels la plupart des gens s'intéressaient. Alors que la production de masse atteignait ses limites, de nouvelles frontières sont apparues. Les constructeurs automobiles japonais, Toyota en tête, ont révolutionné la fabrication (lean production) apportant des gains d'efficacité sans précédent qui allaient finir par transformer l'industrie dans le monde entier. Le parallèle avec la révolution actuelle de l'IA est frappant : alors que les technologies traditionnelles plafonnent, l'IA offre la possibilité de réaliser des percées similaires en matière de productivité.

La décennie a également vu deux autres innovations transformatrices remodeler l'économie mondiale. Le conteneur maritime, qui s'est généralisé dans les années 1970, a permis de réduire considérablement les coûts de transport et de mettre en place des chaînes d'approvisionnement mondiales. Parallèlement, des pays comme la France ont adopté l'énergie nucléaire à grande échelle, parvenant ainsi à l'indépendance énergétique au moment même où les chocs pétroliers faisaient des ravages dans d'autres pays. Ces deux innovations ont contribué à maîtriser l'inflation en réduisant les coûts et en augmentant l'efficacité dans l'ensemble de l'économie.

Plus important encore, Michael Milken a révolutionné la finance en créant le marché des obligations à haut rendement. Cette innovation a débloqué de vastes réserves de capitaux qui ont alimenté une vague de restructurations d'entreprises, y compris des rachats, des prises de contrôle hostiles et des consolidations stratégiques. Bien que controversée à l'époque, cette innovation financière a fourni les capitaux nécessaires pour moderniser l'industrie américaine et mondiale et s'adapter aux nouvelles réalités de la concurrence. Aujourd'hui, alors que nous sommes confrontés à notre propre transition, des

opportunités similaires d'innovation de rupture existent – elles ne viendront peut-être pas de là où nous l'attendons.

## **6. Quels sont les domaines qui seront à l'origine de la prochaine vague de croissance ?**

Alors que les marchés arrivent à maturité et que la croissance ralentit, comme dans les années 1970, les entreprises sont confrontées à un jeu à somme nulle où gagner des parts de marché revient à les prendre à ses concurrents. Dans cet environnement, trois opportunités distinctes émergent.

Tout d'abord, nous entrons dans une nouvelle vague d'innovation axée sur l'efficacité, principalement alimentée par l'IA. Contrairement aux startups tournées vers le consommateur et le B2B de la dernière décennie, ces innovateurs sont susceptibles de devenir des fournisseurs d'IA spécialisés et sophistiqués au sein de chaînes de valeur industrielles plus vastes, un peu comme les fabricants de pièces automobiles japonais sont devenus essentiels au succès de Toyota. Ces entreprises ne deviendront pas des géants de la technologie, mais joueront plutôt des rôles spécialisés, profondément ancrés dans des écosystèmes plus vastes et créant de la valeur grâce à l'excellence technique et à l'intégration profonde dans des chaînes de valeur bien délimitées.

Deuxièmement, la stratégie fait un retour en force. Sur les marchés stagnants, le positionnement stratégique devient essentiel pour éviter d'être en concurrence uniquement sur les prix et pour s'approprier une valeur durable : c'est l'enseignement majeur de Michael Porter. Les années 1970 ont vu l'essor de cabinets de conseil en stratégie tels que BCG, McKinsey et Bain, qui ont aidé les entreprises à relever des défis

similaires. Aujourd'hui, il est probable que nous assistions à une renaissance de la pensée stratégique et des travaux sur le positionnement stratégique, qu'ils soient menés par des cabinets de conseil établis ou par de nouveaux acteurs qui comprennent mieux comment la technologie remodèle la dynamique concurrentielle.

Troisièmement, la consolidation du marché et l'ingénierie financière offrent des opportunités majeures. Tout comme Michael Milken a créé le marché des obligations à haut rendement chez Drexel Burnham et Jerome Kohlberg a été le pionnier de l'acquisition avec effet de levier (*leveraged buyout*, ou LBO) avant de fonder KKR, le tout dans les années 1970, nous assistons aujourd'hui à l'essor de nouvelles innovations financières. La sécheresse actuelle des introductions en bourse et l'importance croissante des marchés privés pourraient déclencher un nouveau « Big Bang » dans les services financiers. L'intérêt des institutions pour les crypto-monnaies, les stablecoins et la tokenisation suggère que nous sommes à l'aube d'une transformation majeure du mode de fonctionnement des marchés de capitaux, faisant écho aux vagues de déréglementation des années 1980 qui ont remodelé des centres financiers comme New York, Londres et Paris.

## **7. Peut-on construire quelque chose dans la polarisation actuelle ?**

Noah Smith a récemment fait une observation intrigante : les guerres culturelles et la polarisation extrême sont peut-être en train d'épuiser les gens. Alors que le retour de Trump à la Maison Blanche et les frasques d'Elon Musk sur les médias sociaux semblent le contredire, il pourrait s'agir en fait de chants du cygne – dernières poussées de division avant que la société ne passe à d'autres priorités. Noah établit un parallèle avec les années 1980, lorsque l'accent a été mis de manière

spectaculaire sur la création de richesses (« *greed is good* ») et l'unification de la culture dominante (Noah Smith cite par exemple la célébration de la culture pop des années 1980 dans *Ready Player One*). Même si la présidence de Trump s'avère turbulente, elle pourrait paradoxalement accélérer cette transition vers une ère moins divisée.

Les années 1970 offrent un parallèle instructif. Cette décennie a connu un pic de polarisation politique et des mouvements de division culturelle. Même la musique disco, qui était pourtant un projet de synthèse, reflétait ces divisions : Chic et les Bee Gees ont émergé de traditions culturelles différentes – l'un enraciné dans le funk et le R&B noirs, l'autre dans la pop et le rock blancs – tandis que John Travolta, par le biais de *Saturday Night Fever*, a contribué à combler le fossé en faisant entrer le disco dans la culture dominante. Les années 1980, en revanche, ont donné naissance à des phénomènes culturels véritablement grand public. *Thriller* de Michael Jackson est devenu un monument de la culture pop unifiée, et même le hip-hop, né de la contre-culture, s'est finalement transformé en la plus grande réussite commerciale de toute l'histoire de l'industrie musicale.

Un schéma similaire pourrait s'affirmer au cours de la prochaine décennie : un déclin de la culture de niche, une réduction de la polarisation et un renforcement du courant dominant. Bien que cela puisse frustrer les adeptes de la sophistication culturelle, une focalisation commune sur la prospérité et la culture grand public pourrait aider à combler les divisions sociétales. Les parallèles politiques sont intrigants : si le premier mandat de Trump s'est apparenté à la présidence de Nixon et que Biden ressemble à Ford, le prochain acte de Trump pourrait peut-être refléter la présidence étonnamment dérégulatrice (mais contestée) de feu Jimmy Carter, ouvrant la voie à une figure semblable à celle de Reagan pour définir une nouvelle ère, plus unifiée.

## 8. Que signifie le second mandat de Trump pour les États-Unis et l'Europe ?

Le retour de Trump pourrait signifier l'arrivée d'une nouvelle doctrine économique : la domination américaine par un mélange de protectionnisme et de déréglementation. Les droits de douane protégeraient les entreprises américaines de la concurrence étrangère, tandis que la déréglementation viserait à lutter contre l'inflation et à stimuler l'investissement domestique. Contrairement aux administrations précédentes qui recherchaient des avantages mutuels dans le commerce international, l'agenda de Trump se concentrerait explicitement sur les gains américains, tout avantage pour les autres nations étant accessoire.

Pour les entreprises européennes, cela crée une double contrainte. L'accès au marché américain en pleine croissance serait considérablement restreint, ce qui ferait de l'investissement direct la principale voie d'accès à ce marché, mais aux conditions posées par l'Amérique. Dans le même temps, les entreprises américaines, protégées dans leur pays et enhardies par la déréglementation, se développeraient de manière agressive à l'étranger. Les entreprises européennes seraient donc confrontées à la fois à un accès réduit aux consommateurs américains et à une intensification de la concurrence sur leurs propres marchés de la part de rivaux américains soutenus par un gouvernement leur apportant un soutien stratégique.

Ce qui rend le changement actuel particulièrement inquiétant, c'est le pouvoir sans précédent qu'ont les géants numériques américains de façonner les résultats politiques au-delà des frontières des États-Unis. Nous assistons à une nouvelle forme d'impérialisme d'entreprise qui dépasse tout ce qui a été vu à l'époque de la Compagnie des Indes orientales ou de la United

Fruit Company, suralimentée par la technologie et les médias sociaux. L'ingérence directe d'Elon Musk dans les processus politiques en Allemagne et au Royaume-Uni, ainsi que la détermination affichée de Mark Zuckerberg de collaborer avec Trump pour imposer la déréglementation en Europe, illustrent cette dynamique. Comme le suggère l'analyse de Karl Polanyi, cette concentration du pouvoir des entreprises est souvent à l'origine de la montée du fascisme, traditionnellement une réaction de droite orchestrée par les grandes entreprises pour contrer les tentatives de subordonner les forces du marché aux besoins de la société. Mais, contrairement aux époques précédentes, les plateformes numériques d'aujourd'hui peuvent façonner l'opinion publique et les résultats politiques à une vitesse et à une échelle sans précédent, créant ainsi un mélange particulièrement volatile de pouvoir d'entreprise et de pouvoir politique.

La réponse de l'Europe doit être pragmatique. Plutôt que d'imiter à son tour, par des mesures de rétorsion, le protectionnisme américain, elle devrait se concentrer sur l'amélioration de la productivité du capital, la stimulation d'une croissance tirée par les exportations et la mise en œuvre de mesures financières visant à empêcher une fuite excessive des capitaux vers les marchés américains. Cela dit, le programme ambitieux de Trump comporte un risque majeur : des politiques d'immigration plus strictes pourraient créer des pénuries de main-d'œuvre à la fois dans les secteurs à bas salaires et dans les secteurs hautement qualifiés, ce qui pourrait saper la croissance que les droits de douane et la déréglementation sont censés stimuler.

## **9. La fragmentation mondiale va-t-elle déboucher sur une coopération renouvelée ?**

Les années 1970 ont vu la montée en puissance des tigres asiatiques – le Japon, la Corée du Sud et Taïwan – qui ont atteint la prospérité non pas grâce à des innovations radicales, mais en maîtrisant et en améliorant les technologies occidentales existantes. Aujourd’hui, un schéma similaire se dessine dans le domaine des technologies numériques. La Chine a adopté le numérique à une vitesse sans précédent, l’Inde s’est transformée en une puissance mondiale dans le domaine des services numériques et les États du Golfe s’engagent résolument dans la voie de la transformation numérique. Ces pays n’inventent pas de nouveaux paradigmes ; ils affinent et optimisent le modèle informatique et de réseaux mis au point par l’Occident.

Le contexte géopolitique est tout aussi frappant. Tout comme les années 1970 ont vu l’effondrement de Bretton Woods et le réaligement post-Vietnam, le monde d’aujourd’hui est aux prises avec les répercussions de l’Irak et les questions croissantes concernant la domination du dollar. Pourtant, les années 1970 ont également produit de nouveaux cadres de coopération, notamment le système monétaire européen, la détente entre les États-Unis et l’URSS et l’élargissement des relations commerciales. La fragmentation apparente d’aujourd’hui pourrait également jeter les bases de nouvelles formes de collaboration internationale.

Un autre parallèle instructif est la transformation de l’Espagne, du Portugal et de la Grèce, qui étaient des dictatures au début des années 1970 et qui sont devenues des démocraties à la fin de la décennie. Cela nous rappelle que les périodes de régression apparente contiennent souvent les germes du nouveau. Les défis auxquels sont confrontées les institutions d’aujourd’hui ne sont peut-être pas le signe de leur effondrement, mais plutôt de leur adaptation aux nouvelles technologies, aux changements sociaux et aux réalités économiques. La question essentielle n’est pas de savoir qui dominera le système existant, mais qui sera le Lee Kuan Yew de

l'ère numérique, c'est-à-dire le dirigeant qui réussira à intégrer ces technologies dans un contexte local tout en mettant en place des institutions solides.

## 10. Quelle est la voie à suivre pour l'Europe ?

Voici la dure vérité : à l'ère de l'informatique et des réseaux, l'Europe n'est pas une économie avancée au même titre que les États-Unis mais plutôt une économie en développement, un peu comme la Corée du Sud dans les années 1970. Comme je l'ai soutenu en 2019 dans mon article intitulé *L'Europe est une économie en développement*, ce changement de perspective est crucial. Au lieu de rivaliser frontalement avec les États-Unis dans le domaine des technologies émergentes, l'Europe devrait se concentrer sur la maîtrise et l'amélioration des technologies existantes, comme les tigres asiatiques l'ont fait avec l'industrie manufacturière il y a plusieurs dizaines d'années.

Il faut pour cela repenser radicalement l'allocation des ressources. Le défi de l'Europe n'est pas d'inventer la prochaine percée technologique mais de s'assurer que sa main-d'œuvre reste productive tout en construisant des avantages axés sur l'exportation dans les industries à forte valeur ajoutée. Cela pourrait se traduire par un déploiement à grande échelle des énergies renouvelables, la modernisation et la numérisation des infrastructures, l'excellence des services numériques de pointe et des investissements stratégiques dans des secteurs manufacturiers tels que les semi-conducteurs.

Parallèlement, la promotion du travail indépendant et de l'esprit d'entreprise – que je considère désormais, après des voyages en Algérie et au Nigeria l'année dernière, comme l'équivalent moderne de la réforme agraire – devrait être une priorité essentielle. L'objectif est de canaliser efficacement les capitaux pour le développement économique tout en créant des passerelles pour les travailleurs et les détenteurs de capitaux

vers des activités à plus forte valeur ajoutée et à plus haut rendement.

La feuille de route est claire mais exigeante. L'Europe doit réorienter les capitaux des investissements spéculatifs tels que l'immobilier vers les entreprises productives, en appliquant efficacement la répression financière. Elle a besoin de politiques qui favorisent la modernisation industrielle axée sur les exportations plutôt que de préserver les entreprises en place inefficaces, et d'une transition de la main-d'œuvre des emplois à faible productivité et du travail indépendant à petite échelle vers des rôles à forte valeur ajoutée dans les secteurs de la technologie et de l'industrie. Plus important encore, cela nécessite un changement culturel : abandonner le mythe de la supériorité économique européenne et adopter l'état d'esprit pragmatique et axé sur le développement qui a jadis été le moteur de l'essor de l'Asie. Tout comme la Corée du Sud n'a pas inventé la voiture mais en a maîtrisé la production, la voie de l'avenir pour l'Europe passe par une maîtrise technologique économe en capital plutôt que par la poursuite de l'innovation de rupture à n'importe quel prix.