



ÉDITO

CONSTRUIRE L'EUROPE DES ENTREPRENEURS



Au cours des quatre dernières années, les entrepreneurs ont connu une succession de crises sans précédent : pandémie, inflation, pénurie énergétique, pénurie de main d'œuvre et hausse des tensions géopolitiques, y compris dans notre entourage géographique proche.

Ces événements ont mis les entreprises à rude épreuve et ont également dévoilé les nouvelles attentes européennes vis-à-vis d'elles. Ici, nous avons demandé aux entreprises de garantir la production de tel ou tel dispositif de santé publique. Là, nous avons demandé à nos industriels de contribuer au nécessaire réarmement. Dans tous les domaines, le besoin de souveraineté a conduit les Français et les Européens à se tourner vers leurs entreprises pour répondre à leurs souhaits.

Dans ce contexte, les entreprises se sont à leur tour tournées vers l'échelon européen, le plus à même de régler certains problèmes concrets à l'échelle du continent : marché du gaz et de l'électricité, financement des plans de relance et des plans de verdissement de l'économie, lutte contre l'inflation.

Aujourd'hui, et alors que nous avons su faire face à l'urgence, les entrepreneurs européens sont à la croisée des chemins. Les opinions publiques attendent de leur part une contribution plus forte à l'autonomie stratégique européenne. Six domaines sont particulièrement visés : la sécurité, y compris dans le domaine cyber, l'autonomie technologique dans le numérique, l'indépendance financière, la sécurité énergétique, la sécurité sanitaire et l'autosuffisance alimentaire.

Dans chacun de ces domaines, des entrepreneurs sont prêts à relever le défi de la production et de la souveraineté. Mais ils doivent pouvoir compter sur des décideurs publics engagés dans la même direction, notamment à l'échelle européenne. Une révolution copernicienne doit avoir lieu au Parlement européen, à la Commission, et *in fine* dans les textes qui régissent l'action économique de l'Union.

Tout doit être mis en œuvre pour que notre Europe devienne le continent des solutions.

Jusqu'à maintenant, nous avons pensé le marché unique comme un grand espace de consommation. Désormais, dans un contexte de tensions mondiales pour la production et de concurrence exacerbée pour la maîtrise des technologies vertes, tout doit être mis en œuvre pour que notre Europe devienne le continent des solutions. Nous devons construire l'Europe des entrepreneurs. ■

À LIRE

DANS CE NUMÉRO

LE FINANCEMENT ET LES TALENTS
LES DEUX PILIERS D'UNE CROISSANCE INNOVANTE

REGARD D'EXPERT
• Stéphane BOUJNAH

SIMPLICITÉ OU ÉCOLOGIE : FAUT-IL CHOISIR ?

REGARDS D'EXPERTS
• Christiane LAMBERT
• Laurent VRONSKI

LA GUERRE DE LA PRODUCTION DANS LE MONDE

REGARDS D'EXPERTS
• Frédéric ENCEL
• Alexandre PÉBEREAU
• Philippe BAPTISTE

Audrey LOUAIL

- Présidente de CroissancePlus
- Présidente d'Ecritel

LE FINANCEMENT ET LES TALENTS LES DEUX PILIERS D'UNE CROISSANCE INNOVANTE



Dans les stratégies déployées à l'étranger pour renforcer la croissance économique et la souveraineté, le financement des entreprises apparaît au rang des priorités absolues. Si une part importante de ces stratégies s'appuie sur des outils publics (capital, dette, commande publique ou dispositif de soutien à l'achat pour les consommateurs) pour orienter l'économie vers des secteurs stratégiques, le financement privé demeure crucial. Pour autant, dans cette lutte pour l'investissement, l'Europe est freinée dans sa dynamique. Ses compétiteurs asiatiques ou américains en profitent pour venir faire leur marché de notre côté de l'Atlantique en prenant des participations parfois majoritaires pour financer la croissance de nos pépites entrepreneuriales. En 2022 et 2023, 280 entreprises européennes ont levé des montants supérieurs à 100 millions d'euros. Sur ces montants, 67 % provenaient d'investisseurs extra-européens. Comment expliquer cette situation ? D'abord, l'insuffisance de fonds dédiés, notamment en raison de la quasi-absence de fonds de pensions dans un certain nombre de pays européens, à commencer par la France. Si au cours des dernières années, le financement des premiers stades de la croissance s'est amélioré dans notre pays, le financement des stades ultimes de développement demeure trop faible. L'Union européenne a déployé plusieurs initiatives

pour résoudre ce problème, réunies dans le programme « Scale-Up Europe », et a notamment créé un fonds de fonds pour proposer ces véhicules financiers à même de soutenir les entreprises européennes les plus prometteuses (European Tech Champions Initiative). Cependant, ce fonds de fonds peine à atteindre ses objectifs étant donné le contexte macro-économique et la baisse des valorisations dans le secteur de la tech. Par ailleurs, et même si de grands progrès ont été faits, la fragmentation du marché boursier contribue à détourner un certain nombre d'entreprises du marché européen. Ce défaut est causé notamment par l'insuffisance des fonds mentionnés plus haut, qui rend les cotations moins dynamiques, mais aussi par d'autres éléments plus techniques, comme la faiblesse de l'analyse économique sur les petites et moyennes capitalisations.

En parallèle de cette question financière, l'Europe est confrontée à un enjeu crucial : celui des talents. Où sont les cerveaux et les bras qui feront grandir l'économie de demain ? L'Europe bénéficie de centres de formation de rang mondial et parvient à former une élite intellectuelle qui irrigue les entreprises innovantes dans le monde entier, en témoigne encore l'inauguration en février 2024 d'un centre de recherche et développement de Google dédié à l'intelligence artificielle dans la capitale française.

Si l'Europe en général et la France en particulier forment de grands chercheurs, de

grands innovateurs et parvient également à en attirer d'autres pays, la nouvelle guerre de la production devient également une guerre des talents et de l'attractivité. Sur ce point, notre continent a encore des progrès à accomplir. Aujourd'hui, 30 % des Français déclarent être tentés par l'expatriation, au vu du climat politique et économique français ; 54 % parmi les 18-24 ans, et 37% pour les niveaux de formation les plus élevés. Première destination envisagée par ces candidats au départ : l'Amérique du Nord.

Cette tendance s'illustre par exemple dans le secteur du numérique. Une étude mondiale réalisée par BCG et Cadremploi, intitulée « Decoding Digital Talent » a analysé les retours de 27 000 experts du numérique dans 180 pays en 2019. Résultat : 67 % des talents du numérique sont prêts à déménager dans un autre pays pour leur carrière, contre 55 % pour les talents « non experts digitaux ». D'après Cadremploi, ce pourcentage s'élève même à 76 % en France, bien-au-delà de la moyenne mondiale.

Comment renforcer l'attractivité de notre pays pour retenir les talents et en faire venir de nouveaux ? Un axe d'effort se trouve certainement sur le développement des liens entre le secteur de la recherche et les entreprises. Dans les entreprises, le pari entrepreneurial pour l'innovation doit également être favorisé. A ce titre, l'association des salariés au capital constitue un avantage clé. Cette pratique est vertueuse, car elle permet aux salariés de partager la vision entrepreneuriale en accord avec le management et les actionnaires, mais elle leur permet aussi de bénéficier à long terme de la croissance de l'entreprise et des bénéfices futurs que l'innovation engendrera. En ce sens, le partage du capital est un excellent outil de rétention et d'attraction des talents. Cependant, à l'échelle européenne, les réglementations demeurent toutes différentes et induisent des règles d'attribution et de fiscalisation complexes. Un des enjeux de la réindustrialisation et de la course à l'innovation consistera donc à déployer plus massivement ces outils pour que collectivement, toute la société fasse le pari de la production, de l'innovation et de la préférence pour le futur. ■



REGARD d'expert

Stéphane BOUJNAH

• Directeur général et président du directoire d'Euronext

FINANCER LA CROISSANCE : UN ENJEU DE SOUVERAINETÉ

C+ : Quelles actions ont été engagées

par Euronext pour améliorer le marché des capitaux européens ? Quelles synergies ont été développées ?

Stéphane Boujnah : En consolidant les Bourses de Paris, Amsterdam, Bruxelles, Dublin, Lisbonne, Milan et Oslo, Euronext est devenu la première infrastructure de marché de capitaux paneuropéenne. Euronext est désormais la véritable colonne vertébrale de l'Union des marchés de capitaux en Europe qui connecte les économies du continent aux marchés mondiaux grâce à un bassin d'investisseurs et une plateforme technologique uniques.

En 2023, un quart des flux d'actions européennes ont été échangés sur Euronext.

C+ : Selon vous, quels sont les trois principaux enjeux pour la prochaine mandature européenne, si nous voulons développer le financement européen de nos innovations et de notre croissance ?

S. B. : Beaucoup de choses ont été faites en matière de financement sur le non-coté, il faut désormais aller plus loin et créer un continuum de financement qui permet d'accéder à la cotation. Il faut pour cela développer une véritable Union des marchés de capitaux en Europe pour assurer l'autonomie stratégique de notre continent. Nous devons créer un environnement propice à la consolidation des infrastructures de marché, à travers toute la chaîne de valeur et toutes les classes d'actifs, pour renforcer les capacités industrielles européennes dans ce secteur. L'un des axes le plus structurant de la prochaine mandature doit être la mobilisation de l'épargne des européens pour financer les fonds propres et la croissance des entreprises européennes, notamment les PME et ETI. Cela passera par un traitement harmonisé des régimes fiscaux

en matière d'investissements, une meilleure diffusion de la culture financière mais aussi par la généralisation d'une politique favorable à l'expansion du bassin d'investisseurs européens avec la création nouveaux véhicules d'investissement sous forme de fonds de fonds.

Pour libérer pleinement la création de valeur des entreprises européennes, il faudra dépasser la complexité liée à la diversité des environnements juridiques et des autorités nationales compétentes en Europe, et donc mettre en place des règles unifiées et une supervision unique. Nous devons enfin continuer d'alléger le processus d'introduction en bourse pour le rendre plus accessible aux entrepreneurs.

C+ : Quel regard portez-vous sur le partage du capital avec les salariés ?

S. B. : Une société cotée s'inscrit dans une logique de partage de la valeur. Ouvrir le capital de l'entreprise, par des programmes d'épargne salariale, multiplie le potentiel d'engagement des salariés et leur permet de participer au succès de l'entreprise. C'est même une nécessité pour les entreprises de croissance. ■



PROPOSITIONS

AUGMENTER LE FINANCEMENT PRIVÉ ET RENDRE LES EUROPÉENS ACTIONNAIRES DE LEURS ENTREPRISES

Faciliter le financement des entreprises dans leurs derniers stades de développement, notamment en menant à bien l'initiative European Tech Champions Initiative, fonds de fonds visant à financer les stades ultimes de la croissance, et en favorisant l'émergence de fonds susceptibles de renforcer les financements existants.

Créer un plan d'action européen pour la diffusion de l'actionnariat salarié, en prévoyant à l'échelle de l'Union européenne une campagne d'information et de communication présentant les avantages de l'actionnariat salarié. Il faut également intégrer le nécessaire partage du capital dans le cadre d'octroi de financements issus de l'Union européenne, de la Banque Européenne d'Investissement ou du Fonds Européen d'investissement.



REGARD d'expert

Christiane LAMBERT

• Présidente du COPA

COMMENT FAIRE DE L'EXIGENCE ENVIRONNEMENTALE UN LEVIER DE CROISSANCE ET NON UN FACTEUR DE SOUS-PRODUCTION ?

C+ : Pouvez-vous revenir sur la révolte des agriculteurs en France et en Europe : quelle est la part de responsabilité du législateur européen ?

Christiane Lambert : Des manifestations agricoles ont eu lieu dans plus d'une vingtaine de pays au cours des derniers mois. Ce mouvement est historique par son ampleur et sa rapidité de propagation. Cependant,

l'analyse doit être nuancée. Les revendications qui se sont exprimées du Portugal à la Pologne sont diverses et liées en premier lieu à des problématiques locales ou nationales. Néanmoins, ces mouvements présentent des points communs concernant l'amoncellement des réglementations, les accords commerciaux ou la mise en application de la nouvelle PAC (Politique Agricole Commune), ce qui pointe du doigt Bruxelles. Je dirais que la faute du législateur européen ces dernières années a surtout été de vouloir passer en force, « coûte que coûte », sans dialoguer avec les agriculteurs, comme dans Farm to Fork. Nous constatons aujourd'hui que la Commission européenne, notamment avec son dialogue stratégique, remet de la méthode et de l'écoute, il était temps !

C+ : Les règles environnementales appliquées aux agriculteurs européens sont extrêmement exigeantes. La production agricole française et européenne bénéficie-t-elle pour autant d'un avantage qualitatif par rapport à celle d'autres zones du monde ?

C. L. : En matière agricole, l'Europe est un continent qui possède des avantages climatiques et agronomiques uniques. Depuis les années 60, l'UE, par ses politiques agricoles, a permis une montée en gamme dans tous les domaines. En matière de sécurité des aliments, nous disposons des contrôles les plus avancés. En matière de bien-être animal, nous bénéficions d'une réglementation pionnière. En matière de reconnaissance des terroirs, l'UE possède aujourd'hui plus de 3 500 IGP et AOP. Nous pouvons dire sans rougir que l'UE a l'agriculture la plus durable au monde. Il est important que les citoyens européens comprennent que cette agriculture a un prix !

C+ : Selon vous, les décideurs européens partagent-ils l'ambition de faire de l'Europe une terre nourricière, pour sa propre population mais aussi pour son environnement immédiat, notamment l'Afrique et le Moyen-Orient ?

C. L. : Assurer l'autonomie alimentaire de l'UE a toujours été au cœur de la PAC depuis sa création. Cependant, les politiques issues du Green Deal, qui ont été pensées avant la période COVID et la guerre en Ukraine, ont eu tendance à omettre cette dimension clé. Le Copa-Cogeca a été très critique sur cet aspect, mais aussi très critiqué pour avoir maintenu cette position de bon sens au cours du mandat de cette Commission. Pourtant, aujourd'hui, les faits nous donnent raison et l'abandon de l'approche Farm to Fork pour un retour à un dialogue stratégique prouve que la question agricole revient au cœur du projet européen avec une dimension géopolitique nouvelle. Il est temps que l'Europe retrouve sa boussole agricole ! ■



SIMPLICITÉ OU ÉCOLOGIE : FAUT-IL CHOISIR ?

Inflation Reduction Act, Net Zero Industry Act, Loi Industrie Verte, guerre des batteries, bataille pour la production de panneaux photovoltaïques, réhabilitation ou exclusion du nucléaire : l'ensemble des mesures en discussion ou adoptées à travers le monde semblent axées sur l'objectif prioritaire de décarbonation de l'industrie et de la production.

En Europe, plus que partout ailleurs, cet objectif semble particulièrement prégnant, mais les débats et controverses au sein de l'Union n'en finissent pas de complexifier l'adoption de mesures fortes. Un exemple emblématique illustre particulièrement cette difficulté : la taxe carbone aux frontières.

Cette taxe, ou Mécanisme d'Ajustement Carbone aux Frontières (MACF) permettra de taxer, dans les secteurs les plus polluants (acier, ciment, engrais, etc.), les importations de marchandises depuis des pays tiers aux normes moins strictes dans la lutte contre les émissions de gaz à effet de serre. L'idée est d'éviter un « dumping écologique » ou ce que l'on appelle les « fuites de carbone » – elles verraient les industriels délocaliser leur production hors d'Europe – tout en encourageant le reste du monde à accroître son ambition climatique. Finalisée en fin

d'année 2022, cette mesure est encore dans sa phase expérimentale, et vient parachever le marché du carbone en Europe.

Les débats et controverses au sein de l'Union n'en finissent pas de complexifier l'adoption de mesures fortes.

Cependant, de nombreux industriels s'inquiètent déjà des conséquences de cette mesure qui pourrait conduire, selon eux, à renchérir leur structure de coûts par rapport aux industries extra-européennes. En effet, si la volonté est de favoriser la production décarbonée européenne sur les matières premières les plus polluantes, cette taxe carbone ne s'appliquera pas sur les produits transformés ou sur les composants plus complexes. Dit autrement, l'acier chinois sera par exemple pénalisé à l'importation en Europe, mais une batterie chinoise ou un véhicule chinois ne seront pas soumis au mécanisme.

Cet exemple de la taxe carbone vient illustrer l'impact de la réglementation européenne, spécialement en matière d'environnement,

sur l'ensemble des secteurs économiques et sur le quotidien de l'entrepreneur. Comme les agriculteurs, les entrepreneurs sont soumis à un ensemble de normes et de contraintes issus des instances européennes. En décembre 2023, la directive Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) a par exemple été transposée en droit français. Après une analyse de « double matérialité », l'entreprise devra ainsi établir de manière annuelle un rapport sur la base de plus de 1000 indicateurs mentionnés dans la directive. Cette mesure sera obligatoire pour l'ensemble des entreprises, PME comprises, à compter de 2027.

La politique écologique européenne est ambitieuse, et bénéficie du soutien d'une large part de l'opinion publique du Vieux Continent. Mise en œuvre judicieusement, cette spécificité peut devenir un levier de croissance, alors que l'ensemble des pays du globe prennent conscience de l'urgence à limiter l'impact de l'économie sur l'environnement. Deux écueils doivent cependant être évités : l'idéalisme d'une part, dans un monde où la guerre de la production fait rage, et la complexité d'autre part, qui vient immanquablement obérer le potentiel de croissance de l'entreprise. ■



REGARD d'expert



**Laurent
VRONSKI**

• Directeur Général ERVOR

LES NORMES DANS L'INDUSTRIE

**C+ : Pouvez-vous nous
décrire le métier d'Ervor ?**

Laurent Vronski :

Fondé en 1945 ERVOR est aujourd'hui le dernier fabricant français de

compresseurs d'air, spécialisé dans la fabrication sur mesure pour des applications telles que la production d'électricité, le tramway, le traitement des eaux, le démarrage des moteurs de propulsion diesel, le transport des satellites, l'extraction de pétrole, le stockage du gaz naturel. ERVOR est une entreprise de 45 personnes, implantée à Argenteuil qui exporte 90 % de sa production dans 38 pays en dehors de la zone Euro.

C+ : En tant qu'industriel, quel est le poids des normes dans vos process ? Et en particulier des normes environnementales ?

L. V. : Quand vous êtes industriel, il y a des normes sur tout : les produits que vous utilisez, le système électrique, les engins de levage, la norme ICPE (installation classée pour la protection de l'environnement), qui s'applique à tout site pouvant présenter des risques. Selon la CPME, c'est 567 lois, 665 ordonnances et 7 451 décrets qui se sont accumulés depuis 2013. Sans parler de la surtransposition des textes européens, un sujet pour lequel la France est passée championne en la matière et qui crée des distorsions de concurrence avec les autres pays de l'union. Exemple : la notation thermique (obligation européenne) qui représente un blocage à la location des biens immobiliers (surtransposition française).

C+ : Certaines normes sont également censées vous protéger et valoriser vos produits (norme CE par exemple). Est-ce



le cas ?

L. V. : Les normes européennes sont censées garantir que tous les produits vendus dans l'espace européen sont conformes à celles-ci. C'est un leurre. La rigueur des contrôles n'est pas la même aux frontières de chaque pays et les plus souples sont délibérément utilisées pour importer des produits qui ne devraient pas l'être. Le macaron CE apposée sur chaque produit est auto certifiant : celui-ci n'est pas obtenu auprès d'un organisme certificateur mais apposé directement par le constructeur ou l'importateur d'un produit. Si le différentiel de prix est important entre un produit conforme et non conforme, le client n'hésitera pas à prendre le risque d'un produit moins cher et non conforme dans bien des cas. ■



PROPOSITIONS

PASSER D'UNE LOGIQUE DE CONTRÔLE À UNE LOGIQUE DE PRODUCTION

Simplifier les démarches administratives

Généraliser pour les entreprises le principe du « Once Only », consistant à rendre valables pour l'ensemble de l'espace économique européen certaines démarches administratives menées dans l'un des pays membres.

Cette simplification pourrait notamment s'étendre pour l'autorisation de mise sur le marché d'un produit ou d'un service dans l'espace économique européen.

Donner le temps aux entreprises de transformer leurs pratiques environnementales

Alors que de nombreuses normes environnementales ont été adoptées par l'Union européenne pour transformer les pratiques des entreprises (comme la directive CSRD), nous proposons de suspendre tout nouveau projet de réglementation générale qui imposerait aux entreprises, pour des motifs environnementaux, d'augmenter les obligations de reporting, de conformité et de documentation. Les entreprises, notamment les PME et les ETI, doivent pouvoir avoir le temps nécessaire pour mettre en œuvre ce qui a déjà été adopté.

Adapter la taxe carbone aux frontières pour favoriser l'industrie européenne

Alors que la taxe carbone entre en vigueur et se concentre sur les intrants industriels et les matières premières, nous proposons que la Commission européenne adopte une stratégie plus favorable aux industries de transformation et d'assemblage, qui sont pénalisées par le texte actuel. A cet égard, une égalité de taxation doit être instaurée entre les industriels qui produisent en Europe, y compris avec des matières premières extra-européennes, et les industriels étrangers qui exportent vers le marché commun des produits finis élaborés à partir de matières premières carbonées.

GUERRE DE LA PRODUCTION EXIGENCE ÉCOLOGIQUE ET MODÈLES SOCIAUX

LA GUERRE DE LA PRODUCTION DANS LE MONDE



Jusqu'alors, il s'agissait d'une incantation relativement abstraite : nous devons produire en France, soit en raison de vagues motivations patriotiques, soit en raison de préoccupations sociales, soit par conviction écologique. Mais ce 31 mars 2020, devant les salariés de l'entreprise de production de masques Kolmi-Hopen de Saint Bathélémy d'Anjou, la déclaration du Président de la République s'est faite beaucoup plus pressante :

Il nous faut aussi, et à mes yeux aujourd'hui avant toute chose, produire davantage en France, sur notre sol. Produire parce que cette crise nous enseigne que sur certains biens, certains produits, certains matériaux, le caractère stratégique impose d'avoir une souveraineté européenne. Produire plus sur le sol national pour réduire notre dépendance et donc nous équiper dans la durée.

Au début de la pandémie de COVID-19, la France a pris concrètement conscience de l'effondrement de sa production industrielle. Cette désindustrialisation a touché de nombreux pays développés, mais la tendance française a été la plus forte. La part de l'industrie manufacturière hors énergie dans le PIB était de 11,5 % en 2020 (Insee), en queue du peloton européen. C'est une proportion bien plus basse que celle de la plupart des pays de l'Union Européenne : 20 % en Allemagne, 16,4 % en Italie, et de celle des pays d'Europe centrale et orientale : 18,2 % en Pologne et 24 % en République Tchèque. De plus, cette part de l'industrie dans le PIB a baissé beaucoup plus vite en France que dans le reste de l'UE (6,1 points de pourcentage entre 2000 et 2020 en France contre 3,3 pour l'ensemble de l'UE). Absence de produits d'hygiène, de principes actifs pour les médicaments, puis plus tard de matériaux intermédiaires pour la confection ou la construction : les pays producteurs ont privilégié leurs marchés domestiques aux moments les plus difficiles, au détriment des marchés d'exportation, et notamment du marché européen.

Au-delà de ce révélateur de la crise COVID,

la répartition géographique de la production et de sa valeur ajoutée fait l'objet d'une concurrence ininterrompue depuis des décennies, à l'exception notable des pays occidentaux, et singulièrement des pays européens qui avaient fait le pari d'une délocalisation de leur production dans les pays à faible coût de main d'œuvre, au premier rang desquels la Chine.

Pourtant, aux États-Unis, la bataille pour la production n'a jamais été vraiment désertée. Préparée par les discours et les mesures exubérantes d'un Donald Trump guidé par le cap du « Make America Great Again », la politique de réindustrialisation américaine déclenchée depuis 2020 s'est inscrite dans une certaine continuité politique. En 2017, le Président américain adoptait une politique fiscale très agressive, visant à renforcer l'attractivité productive de son pays avec une baisse de 14 points de la fiscalité sur les entreprises, alors que la charge pesant sur ces dernières aux États-Unis était déjà notoirement inférieure à celle des autres pays de l'OCDE. Avant cette réforme, la charge fiscale des entreprises représentait 2% du PIB aux USA contre 3% dans les autres pays de l'OCDE. Depuis cette réforme, cette charge est descendue à 1%.

La production industrielle américaine bénéficiait alors déjà du mécanisme « Buy American Act – Small Business Act », permettant de fléchir des montants massifs de commande publique vers les entreprises nationales. A titre d'exemple, SpaceX a pu bénéficier de contrats publics conséquents lui permettant d'amortir ses coûts fixes et de se positionner à des prix ultra-concurrentiels en dehors des frontières américaines. En 2022, le budget de la NASA s'élevait à un peu plus de 24 milliards de dollars. Selon l'administration américaine, environ 80% de ces montants ont été réinjectés dans le secteur privé. Aujourd'hui, les États-Unis assurent 80% des lancements de satellites dans le monde.

En 2022, l'administration Biden a ajouté un nouvel outil crucial dans sa politique de réindustrialisation : l'Inflation Reduction Act (IRA). Bouquet de mesures visant à favoriser l'implantation industrielle aux États-Unis, l'IRA est venu créer une distorsion fondamentale dans l'économie des projets industriels à l'échelle mondiale. De juillet 2022 à juillet 2023, 309 milliards de dollars d'investissements industriels ont été réalisés aux États-Unis, contre 87 milliards dans l'Union Européenne selon l'étude annuelle publiée par le cabinet Trendeo. Surtout, cette dernière a vu ses montants d'investissement industriels baisser de 38% au cours de cette même période, avec des entreprises européennes davantage portées vers l'investissement en dehors du Vieux Continent, notamment en Asie et aux États-Unis. A l'inverse, les entreprises américaines ont réalisé 80% de leurs investissements



REGARD d'expert



Frédéric ENCEL

• Docteur en géopolitique habilité à diriger des recherches, professeur de questions internationales à Sciences-Po Paris.

L'INDUSTRIE AU CŒUR DU JEU GÉOPOLITIQUE

C+ : On a coutume de présenter la rivalité entre les États-Unis et la Chine comme un nouveau « piège de Thucydide », où une puissance établie, les USA, s'achemine mécaniquement vers une situation de conflit avec la puissance émergente, la Chine. Dans ce nouvel affrontement qui s'installe, quelle est la place de l'économie et de la technologie ?

Frédéric ENCEL : D'abord, de grâce, ne galvaudons pas les termes ! Quand deux pays s'échangent annuellement pour 600 milliards de Dollars de services et de produits, on n'est pas dans le schéma d'un affrontement et moins encore d'une guerre. Ensuite, la théorie de mon confrère universitaire américain Graham Allison s'appuie sur une situation qui prévalait voilà vingt-cinq siècles ; or depuis, des États – dont la Chine et les États-Unis – ont la capacité de s'anéantir, ce qui change substantiellement la donne. J'ajoute une réalité empirique qui va à l'encontre de cette « certitude » ; au XIX^e siècle, Londres renonça à entraver par la force la puissance américaine si montante qu'elle menaçait de dépasser la sienne. En géopolitique, aucune perspective n'est « mécanique »...

C+ : Du point de vue géopolitique et économique, entre ces deux géants, l'Europe est-elle le prolongement faible de la puissance établie, les USA, ou un acteur à part entière qui peut s'extraire de ce conflit ?

F. E. : L'Europe n'est faible que de son manque de volonté de ne pas l'être. Le continent, même sans les Britanniques, dispose de tous les attributs de la puissance. Mais sans représentation d'elle-même comme telle, sans volonté d'en assumer les coûts identitaires (dépassement des identités nationales), moraux (l'éventualité de la guerre) et budgétaires, nous n'y parviendrons pas et d'autres décideront de notre destin...

C+ : Selon vous, dans quels scénarios les pays européens, et notamment la France, peuvent s'extraire de cette conflictualité, ou faire valoir de manière efficace leurs intérêts dans ce contexte ?

F. E. : En étant unis ! Or quand un chancelier allemand part signer des contrats à Pékin, il ne demande pas au président français de l'accompagner. Quand un président français se positionne sur Taïwan, il ne demande pas son avis au chancelier allemand. Et plusieurs dirigeants est-européens et balkaniques n'en font qu'à leur tête au sujet des « routes de la soie ». Ce n'est pas ainsi que nous accroîtrons nos crédibilité et efficacité face à Pékin, pas davantage face à un Trump qui serait réélu aux États-Unis.

C+ : Le retour du « hard power », c'est à dire de l'importance accordée à l'outil militaire, est dans la bouche de tous les dirigeants européens. A long terme, ce retour est-il possible sans une base industrielle solide ?

Ce que vous appelez « le retour » est en réalité une continuation ! Ces dernières décennies, seul l'ouest du continent européen s'est illusionné sur la « fin de l'histoire » et autres âneries de ce type ; dans la seule Afrique des Grands Lacs, cinq millions de civils ont péri du fait de la guerre, plusieurs centaines de milliers d'autres en Ethiopie, et, actuellement encore, chaque jour, la guerre fait rage au Soudan ! J'ajoute que pour faire la guerre, vous n'avez pas besoin de chasseurs-bombardiers furtifs ; l'arme de destruction massive du second XX^e siècle a été la machette... Par ailleurs, les dirigeants européens parlent certes hard power, mais quand il s'agit d'appeler à l'aide les Américains ! Bien sûr, nous devons réindustrialiser, et pas seulement sur le plan militaire. Il en va de la sauvegarde de nos intérêts et de nos valeurs. ■

industriels dans leur propre pays.

Au cœur de ce phénomène, la « stratégie industrielle américaine moderne », détaillée en octobre 2022 par Bryan Deese, Directeur du Conseil économique national à la Maison Blanche et cheville ouvrière de la politique économique américaine. Pour ce dernier

Une stratégie industrielle américaine moderne ne répond pas au risque de sous-investissement en cherchant à remplacer ou à mettre de côté le secteur privé : elle utilise les investissements publics pour susciter plus d'investissements privés et s'assure que les bénéfices cumulatifs de ces investissements renforcent notre richesse nationale.

Ce qui marque alors les esprits, c'est la dimension hors norme de cette stratégie, estimée à environ 400 milliards de dollars d'investissement public.

Face à cette mobilisation exceptionnelle de la puissance américaine, la Chine s'est efforcée de conserver son titre d'atelier mondial, avec en 2020 28% de la valeur

ajoutée de la production industrielle globale, selon les chiffres de la Division Statistique des Nations-Unies. Dans son plan quinquennal 2021 – 2025, le chapitre Smart Manufacturing (2022) prévoit ainsi un « market sufficiency rate » (autosuffisance) de 70% pour les équipements de fabrication intelligente et de 50% pour les logiciels industriels d'ici 2025 afin de faire face au réveil du géant américain. En face de ces objectifs, des montants colossaux de subventions publiques ont aussi été déployés. La Chine adopte également et de manière progressive une nouvelle politique de « délocalisation par débordement », pour reprendre les termes de l'économiste chinois Shi Zhan. Cette doctrine se matérialise par la délocalisation des étapes d'assemblage dans le voisinage proche de l'Empire du Milieu (Vietnam par exemple), alors que la conception et la production des composants à forte valeur ajoutée demeure implantée en Chine. De cette manière, le pays parvient à contourner partiellement la nouvelle stratégie de découplage économique voulue par les Américains et les Européens afin de réduire leur dépendance vis à vis de l'Empire du Milieu.

Et l'Europe dans tout cela ? Corsetée dans son logiciel économique des années 80 donnant la primauté absolue à l'intérêt du consommateur, le Vieux Continent peine à réaliser son aggiornamento conceptuel. Des progrès notables sont néanmoins à souligner, avec la création des Projets Importants d'Intérêt Européen Commun (PIIEC) qui permettent aux États de déroger aux règles communautaires pour favoriser l'émergence de secteurs économiques stratégiques à l'échelle du continent : micro-électronique,

batteries ou encore hydrogène. C'est au titre de ces PIIEC que des États comme la France peuvent se permettre de subventionner massivement l'implantation d'industries de batteries ou de fonderies de puces. En plus de ces mécanismes, l'Europe a annoncé le déploiement d'un « Net Zero Industry Act », sorte de réponse à l'Inflation Reduction Act américain et présentant facialement des montants d'investissement similaires. Cependant, une incertitude forte demeure quant à son déploiement. Si l'objectif de réindustrialisation est clairement assumé aux États-Unis, la version européenne du plan de soutien demeure plus complexe et floue, axée principalement sur la décarbonation, et sa gouvernance laisse beaucoup d'observateurs sceptiques quant à son degré d'efficacité.

Les élections européennes de 2024 seront peut-être l'occasion de voir mûrir le débat politique à l'échelle du continent, et de voir l'Europe se doter d'une ambition simple et claire de recouvrement de ses capacités technologiques et productives. Son maintien en première division des puissances économiques mondiales en dépend. ■



REGARD d'expert

Alexandre PÉBEREAU

• Chief Executive Officer & Founder TOFANE

USA - UE : L'EXEMPLE DES TÉLÉCOMS

C+ : Quel est le métier de Tofane ?

A. Pébereau : Tofane est « l'opérateur international des opérateurs ». Créée en 2017, la société transporte en gros le trafic des opérateurs B to C que nous connaissons tous (Orange, Free, Altice, Bouygues) pour le livrer aux destinataires à l'étranger. Tofane, qui a déjà fait 7 acquisitions dont l'américain iBasis, réalise 500 millions d'euros de CA. La société mise aussi sur un marché international en pleine expansion : les SMS commerciaux qui accompagnent la vente de service en ligne dans le secteur des transports (Uber, SNCF, Air France, etc.), ou le e-commerce (Amazon, Cdiscount, Darty, Fnac). Tofane envoie ces SMS sécurisés en temps réel pour tous ces clients internationaux : c'est la nouvelle vie des SMS, qui, pour le simple envoi de messages personnels, sont de plus en plus concurrencés par les réseaux sociaux (Whatsapp, etc.). Les managers sont actionnaires et l'ensemble des collaborateurs sont associés à la création de valeur de l'entreprise.

C+ : Constatez-vous une réelle différence d'approche entre les pouvoirs publics européens et américains quant aux projets d'investissements ?

A. P. : Dans le business, oui il y a de grosses différences qui sont bien connues : Aux États-Unis, les prélèvements et taxes sont moins importants et la réglementation moins présente. Si dans certaines situations, les Américains peuvent nous rejoindre sur le terrain de la complexité – égalité des chances, protection des consommateurs, extra-territorialité et sanctions - l'état d'esprit reste profondément pro entreprises. Elles sont perçues comme porteuses du progrès et des solutions face à un Etat lent et lourd qui tarde à investir dans les infrastructures. Enfin, on l'a vu depuis le Covid et l'IRA, la réticence à faire profiter les entreprises d'aides publiques existe peu aux États-Unis, ce qui n'est pas le cas en Europe en général et en France en particulier.

C+ : Selon-vous, et en tant qu'entrepreneur, comment l'Europe pourrait devenir à nouveau la principale terre d'innovation et de production ?

A. P. : Les handicaps européens restent fiscaux et réglementaires. Mais un nouvel élément positif apparaît dans le paysage avec le DMA/DSA que l'on doit accueillir comme un véritable changement de paradigme. Certes, ce DMA/DSA ne règle pas toutes les questions de concurrence, mais il représente une avancée décisive dans un système jusqu'à présent éclaté. L'Europe est le premier marché à s'engager dans une telle logique de régulation, observée à la loupe dans le monde entier. La voie réglementaire choisie par Bruxelles a l'originalité d'être consensuelle et se distingue des méthodes américaines qui privilégient le contentieux et la poursuite de tel ou tel géant de la tech.

Le DMA a valeur de test pour l'Europe qui joue sa crédibilité. Des pénalités très significatives sont néanmoins prévues pour rendre cette interopérabilité irréversible. Nous allons gagner en fluidité. Les frontières vont tomber les unes après les autres. C'est aussi un bouleversement en termes de business pour nos économies européennes déjà très ouvertes. On peut espérer un doublement de l'activité pour les entreprises européennes qui travaillent spécifiquement avec ces six Big Tech. Les solutions qui ont été développées jusque-là pour un seul de ces six groupes pourront être plus simplement adaptées aux cinq autres. Ainsi, un entrepreneur dont le produit marche bien sur l'une pourra le proposer avec peu de ressources supplémentaires sur les 5 autres plateformes des GAFAM – avec des perspectives de croissance accélérées ! ■



PROPOSITIONS

SMALL BUSINESS ACT / BUY EUROPEAN ACT

Créer un Small Business Act européen contraignant

En 2009, la Commission Européenne adopte une communication « Think Small First », proposant de donner la priorité aux PME dans le cadre des marchés publics. Ce texte, inspiré du Small Business Act américain, reçoit le soutien du Conseil européen et du Parlement européen. Cependant, il n'a valeur que de résolution et n'a pas de dimension contraignante.

Les entrepreneurs de CroissancePlus souhaitent que ce texte devienne le droit européen. Le cas échéant, la Commission pourra présenter à l'OMC une demande de dérogation

afin de rétablir l'équilibre économique de l'accord, à l'image de ce qu'ont fait les États-Unis et la Corée du Sud.

Buy European Act : Créer un indice de proximité dans les appels d'offre publics

Insérer dans les appels d'offre publics une mention obligatoire de l'origine géographique des produits ou services proposés par le répondant.

Le cas échéant, et afin de mettre le droit européen en conformité avec les nouvelles ambitions stratégiques de l'Union européenne définies dans son nouveau programme stratégique, la France pourra proposer une réécriture de la directive 2014/24/UE concernant les achats publics.

Parmi les modifications à envisager, les principales seront :

- A l'article 18 de la directive, l'insertion d'un nouveau principe de « sauvegarde et de promotion de l'autonomie stratégique européenne ».
- A l'article 58, la matérialisation de ce principe en un nouveau critère additionnel de sélection des candidats, basé sur « la contribution du candidat à la sauvegarde et au développement de l'autonomie stratégique européenne »
- A l'article 68.2, l'ajout d'un nouveau critère possible d'attribution mentionnant l'origine géographique de la solution proposée par le candidat.



REGARD d'expert

Philippe BAPTISTE

• Président du Centre National d'Études Spatiales (CNES)



LA GUERRE DES LANCEURS, LA COURSE À L'ESPACE ET L'INTRODUCTION DES ENTREPRENEURS ET DE LA CONCURRENCE DANS CE CHAMP D'ACTIVITÉ.

C+ : 2023 a été une année difficile pour le secteur spatial français et européen, si l'on considère le sujet des lanceurs. Êtes-vous confiant dans l'avenir du secteur spatial sur le Vieux Continent ?

Philippe Baptiste : Rappelons tout d'abord que le spatial ne se résume pas aux lanceurs et que l'Europe Spatiale a vécu de très beaux succès en 2023. Je voudrais citer par exemple le lancement (par Ariane 5) de la sonde Juice qui se dirige vers les lunes glacées de Jupiter pour en étudier l'habitabilité, ou en citant la mise en service du satellite franco-américain Swot qui mesure avec une précision inégalée le niveau d'eau des océans, des zones côtières, des lacs et des rivières, sur l'ensemble de la Terre. Swot alimentera les modèles scientifiques nous permettant de mieux comprendre les changements climatiques à l'échelle globale et locale, et de mieux gérer la ressource en eau.

Mais il est aussi tout à fait vrai que l'Europe vit actuellement une crise majeure dans le domaine des lanceurs, dont il faut rappeler les causes :

- L'accumulation d'importants retards du nouveau lanceur Ariane 6 qui remplacera Ariane 5 devenu beaucoup trop cher par rapport aux prix actuels du marché et inadapté pour lancer nos satellites stratégiques car il n'a pas d'étage supérieur rallumable. Le premier lancement Ariane 6 est maintenant prévu pour cet été, alors que le dernier Ariane 5 a été lancé en juillet 2023.
- Le retrait des russes de Kourou suite au déclenchement de la guerre en Ukraine ; ils exploitaient depuis le Centre Spatial Guyanais le lanceur Soyouz, lanceur moyen complémentaire à Ariane 5 et qui devait servir de solution de secours en cas de retard d'Ariane 6 pour Galileo, CSO3 etc ...
- L'échec en décembre 2022 du troisième lanceur européen, Vega-C, qui prive l'Europe d'accès à l'espace pour les lancements de petits et moyens satellites.

Au-delà de ces causes immédiates, cette situation nous amène à questionner le modèle des lanceurs européens, développés jusqu'à présent dans un cadre ESA (European Space Agency), et en particulier de questionner son manque de compétitivité et de résilience. C'était justement l'ordre du jour du sommet spatial européen de Séville (novembre 2023) qui a pris des décisions structurantes pour l'avenir : un soutien financier crucial pour l'exploitation d'Ariane 6, qui permet à l'industrie de continuer à produire et à commercialiser le nouveau lanceur européen (qui a déjà un carnet de commande de 28 lanceurs) et l'ouverture de la compétition avec l'organisation d'un challenge de l'ESA en mode achat de services de lancement.

L'Europe spatiale vit aujourd'hui en quelque sorte la situation des États-Unis du début des années 2000 (en beaucoup moins grave) : la NASA a décidé alors d'arrêter la navette spatiale qui était un gouffre financier, de surcroît posant de graves problèmes de sécurité, pour envoyer ses astronautes sur des lanceurs russes, et ceci en attendant de disposer de nouveaux lanceurs américains, développés par l'industrie, avec un nouveau partage des rôles avec la NASA.

Cependant, il ne faut pas oublier que les lanceurs sont avant tout des instruments de souveraineté permettant de disposer d'un accès sans conditions à l'Espace, pour nos satellites stratégiques (observation, navigation, communication), et ce dans un contexte où les moyens spatiaux sont stratégiques et où les enjeux économiques des applications spatiales deviennent considérables.

Je suis donc résolument confiant dans l'avenir : le vol inaugural d'Ariane 6 approche et même si sa montée en cadence ne sera pas chose facile, le nouveau lanceur est fortement attendu par le marché mondial. Dans le même temps, l'Europe a commencé à modifier sa gouvernance des lanceurs de façon irréversible. Nous ferons donc de cette crise une opportunité.

C+ : Comment expliquez-vous le succès insolent de SpaceX, et comment les industriels Français et Européens préparent la riposte ?

P. B. : Le succès de SpaceX s'explique par une combinaison d'éléments :

- Un bon produit : le lanceur Falcon9 à la fois simple et innovant, constitué de deux étages seulement, un seul type de moteur, et développé en appliquant les standards du spatial, du logiciel et de l'automobile.
- Une verticalisation totale de la production sur le site de Hawthorne (au contraire de la production d'Ariane 6 qui est éclatée sur 13 pays selon les règles du retour géographiques de l'ESA).
- Un soutien sans faille de la NASA qui a acheté des services de lancement à SpaceX au début du développement de son lanceur, en modifiant ses règles contractuelles et donc en prenant à sa charge le risque d'échec. De ce fait, SpaceX, nonobstant les qualités techniques et entrepreneuriales de son fondateur, est avant tout une création de la NASA qui voulait s'affranchir du monopole d'ULA.

SpaceX a indéniablement et logiquement profité récemment de la crise actuelle des lanceurs européens et du retard d'Ariane 6, mais les choses s'équilibreront quand Ariane 6 sera opérationnel, car aucun opérateur de satellites ne veut d'un monopole de SpaceX qui fournit des services de lancement mais qui est aussi devenu le principal concurrent du projet Starlink...

Il est donc primordial de réussir le premier lancement d'Ariane 6 et sa montée en cadence.

C+ : La Chine conduit un programme spatial autonome et enchaîne les succès à son échelle. Selon vous, ce pays sera-t-il en capacité de contester le quasi-monopole américain dans le domaine spatial au cours de la prochaine décennie ?

P. B. : D'abord, je m'inscris en faux sur le monopole américain ! il ne faut pas confondre spatial et vol habité. Même dans ce domaine, les USA n'ont pas de monopole et la station spatiale internationale est toujours desservie conjointement par la Russie et les USA. En parallèle, la Chine maîtrise le vol habité depuis longtemps et l'Inde devrait faire son premier lancement habité en 2025.

Il est cependant tout à fait exact que La Chine a fait d'importants progrès dans son programme spatial au cours des dernières décennies et a réussi à atteindre plusieurs jalons significatifs, notamment l'alunissage d'un rover sur la face cachée de la Lune et le déploiement de sa propre station spatiale. Ces réalisations témoignent de l'ambition et des capacités croissantes de la Chine dans le domaine spatial. La compétition entre les USA et la Chine s'articule aujourd'hui en particulier autour de la Lune, avec d'un côté le programme ARTEMIS qui dépend beaucoup du succès du projet Starship de SpaceX et de l'autre, le programme chinois construit avec une approche méthodique basée sur des véhicules lunaires classiques.

Contrairement à la course des années 60, l'enjeu n'est pas cette fois-ci d'arriver le premier, mais de s'implanter durablement et d'y développer une « économie lunaire » dont la réalité reste grandement à préciser.

L'Europe, de son côté, est pleinement engagée avec les USA et fournit des éléments stratégiques du programme Artemis : le module de propulsion de la capsule Orion, des éléments de la base lunaire Gateway et peut-être demain des systèmes lunaires. ■



Croissance₊plus

Grandir ensemble

CROISSANCEPLUS EST LE PREMIER RÉSEAU FRANÇAIS DES ENTREPRENEURS DE CROISSANCE, ENGAGÉS POUR LIBÉRER L'ÉCONOMIE ET FAVORISER LA CROISSANCE DES ENTREPRISES, POUR UN CAPITALISME PLUS RESPONSABLE QUI PERMET UN MEILLEUR PARTAGE DE LA VALEUR.

Nos 450 entrepreneurs s'engagent pour construire une société entrepreneuriale qui allie sens et croissance. Une société dans laquelle chaque acteur, société civile, associations, entrepreneurs, peut créer, à travers l'esprit d'initiative et la prise de responsabilité, des solutions aux problèmes rencontrés et relever les défis auxquels notre société est confrontée. CroissancePlus agit comme force de propositions et d'influence en formulant des recommandations auprès des pouvoirs publics et des leaders d'opinion. C'est également un lieu d'échange et de networking permettant de développer les synergies entrepreneuriales, le partage d'expériences et des bonnes pratiques. Association apaisane, CroissancePlus ne reçoit aucune subvention publique pour garder son indépendance.

Croissance₊plus
Grandir ensemble



croissanceplus.com

Éditeur : CroissancePlus, Association située au 152, boulevard Haussmann 75008 Paris, identifiée sous le code SIREN 414692558, dont le représentant légal est Audrey Louail • **Directeur de la publication :** Audrey Louail, Présidente • **Responsable projet :** Marie de Toulmon • **Conception graphique :** Emma Chanelles - newsript.fr • **Crédits photos :** Adobe Stock • **Illustrations :** David Herbreteau • **Parution :** avril 2024 • exemplaire gratuit