

La souveraineté numérique : rêve ou objectif réaliste ?



Par **Antoine Duboscq** - *Entrepreneur. Président d'AdVentures (venture studio) et de Wimi (collaboration numérique)*

Si la part du marché intérieur du numérique reste limitée, le secteur, et singulièrement son tissu de PME innovantes, est pourtant sur le point de réaliser une percée d'importance stratégique pour le pays. Reste que sans impulsion de l'Etat, la France ne pourra créer les véritables conditions d'une souveraineté numérique.

« **C**ela pose de vraies questions en termes d'indépendance stratégique de la France », lançait le 5 mai dernier, selon les propos rapportés par *Le Monde*, un membre du gouvernement aux députés. Il faisait référence à l'outil américain utilisé par les parlementaires dans cette vidéo-conférence.

La question de la souveraineté numérique de la France prend en effet une place nouvelle dans le débat public, alors que les outils numériques sont désormais employés au quotidien par les agents publics et les entreprises.

Or, les marchés de l'économie numérique, qui pèsent 200 milliards d'euros en France, bénéficient à plus de 75% à des acteurs extra européens. Hors e-commerce et publicité en ligne, les achats de logiciels, services numériques et matériels représentent 70 milliards d'euros. La part de l'État, de l'ordre de 16 milliards d'euros, n'est allouée qu'à hauteur d'environ 15% à des acteurs français, presque exclusivement des grands groupes et leurs filiales.

Pourtant le secteur numérique français, et singulièrement son tissu de PME innovantes, est sur le point de réaliser une percée d'importance stratégique pour le pays. Le phénomène est encore mal connu. En écoutant ceux qui contestent encore l'idée d'une souveraineté numérique, se dégagent trois questions.

La souveraineté numérique est-elle vraiment un enjeu ? On dira qu'après tout, la France et l'Europe ne peuvent prétendre dominer tous les secteurs : un recul ici est compensé par une force ailleurs. Nous avons Airbus, ils ont Microsoft. De plus, l'immense majorité des données numériques échangées portent sur des informations si banales que s'en soucier serait presque ridicule. En somme il s'agirait là d'un faux sujet.

Cette opinion ne peut pas être soutenue dès lors que l'on connaît la détermination avec laquelle plusieurs États, et grands groupes aux

capacités économiques équivalentes à un État, mènent la guerre économique et informationnelle pour dominer le numérique. Si les données sont l'or noir de ce siècle, la maîtrise des logiciels et les infrastructures de collecte et d'analyse deviennent des instruments d'influence stratégique. L'intelligence économique s'alimente à partir des données. Elle permet par exemple d'augmenter les chances de gagner un grand contrat international, en ayant connaissance des conditions de l'offre adverse ; de faire le profiling précis d'un décideur ; de mieux recruter des talents rares ; d'influencer des élections ; de favoriser une contestation ciblée via les réseaux sociaux.

Mais vient alors la deuxième question : la bataille n'est-elle pas perdue, le retard trop grand pour l'Europe et la France ? La domination des États-Unis dans les logiciels et services numériques, de la Chine dans les matériels n'est-elle pas écrasante ? On notera la supériorité en termes d'expérience utilisateur et de design de telle application conçue en Californie. On soulignera les investissements consentis depuis vingt ans par les opérateurs américains, et la taille imposante des leaders : 40 milliards de dollars de revenus annuels par exemple pour AWS, la filiale d'Amazon dans l'hébergement des données. On affirmera l'existence d'un seuil de 'taille critique' qui serait hors de portée des acteurs européens.

Pourtant, l'histoire économique montre qu'aucune position acquise n'est définitive, et c'est d'autant plus le cas avec les technologies récentes. Des géants peuvent disparaître en quelques années, comme les leaders mondiaux Kodak dans la photographie ou Nokia dans les mobiles. D'autres sont apparus tout aussi vite, et les surprises furent nombreuses. Ainsi ce fut un allemand, le groupe SAP qui devint, dans les années 1990, le leader mondial dans les systèmes intégrés de gestion d'entreprises.

Les cycles de marché impulsés par les technologies sont actuellement

de l'ordre de cinq ans pour les marchés grand public et dix ans pour les marchés d'entreprises. Au-delà de cet horizon, les parts de marché sont susceptibles d'être radicalement redistribuées. Il faut pour cela des entreprises de qualité ayant mis au point des technologies compétitives.

Ce n'était pas encore le cas, sauf exceptions, des PME numériques françaises il y a encore cinq ans. Aujourd'hui les technologies ont mûri et offrent de véritables solutions alternatives européennes, le plus souvent françaises. La France dispose désormais d'hébergeurs, de solutions de collaboration, de navigateurs, serveurs de courriels, moteurs de recherche et systèmes de développement e-commerce, ainsi que des logiciels de pointe en cybersécurité et des systèmes d'exploitation.

Vient enfin la troisième question : depuis vingt ans la France a progressivement mis en place une série d'outils et financements pour soutenir l'innovation et le numérique. N'avons-nous pas déjà fait assez, est-il nécessaire ou même raisonnable d'aller au-delà ? Les dispositifs semblent déjà en place. On rappellera le cadre juridique simplifié pour la création d'entreprises, les incubateurs, le statut de JEI, les aides à l'innovation de la BPI en faveur des startups, le crédit d'impôt recherche, les investissements de plus de 10 milliards d'euros réalisés en France en 2019 par les fonds de capital-risque, les formations et discours favorisant une culture de l'entrepreneuriat. Ces outils peuvent sans doute être optimisés, et même renforcés si l'État en a les moyens, mais l'essentiel serait désormais là.

Non, il manque en réalité l'essentiel. Ou plus exactement, il manque le dernier facteur clé absolument nécessaire pour le décollage d'une industrie numérique compétitive au plan européen et mondial. Son absence explique le nanisme, la maladie des PME innovantes françaises qui demeurent en général minuscules malgré les financements désormais disponibles et la qualité des ingénieurs et managers français – prisés ailleurs dans le monde pour diriger des équipes bien plus grandes.

Bâtir une entreprise innovante est un peu comme concevoir un avion à énergie solaire qui serait propulsé au décollage par une fusée d'appoint : après avoir brûlé la poudre on passe à l'énergie renouvelable pour la montée jusqu'en altitude de croisière. Or nos avions, nos PME innovantes restent généralement à basse altitude ou sont vendues à l'étranger. Depuis le début du siècle, aucune n'est devenue un grand groupe. Comme les fusées à poudre, les levées de fonds sont spectaculaires mais ne suffisent pas. Prendre de l'altitude exige l'énergie renouvelable des entreprises : le chiffre d'affaires c'est-à-dire des clients, des marchés.

Dans le modèle allemand, les PME technologiques obtiennent des marchés auprès d'ETI et de grands groupes dans leurs écosystèmes régionaux, source de confiance. La taille ainsi acquise et les marges générées leur permettent ensuite de s'investir dans l'exportation. Aux États-Unis, tous les facteurs sont réunis : la poudre est abondante ainsi que les grands contrats car le modèle culturel ne s'oppose pas à ce qu'un grand groupe confie un contrat de taille importante à une petite entreprise. À l'image de Bill Gates qui sut en profiter avec IBM, de nombreux succès industriels ont reposé au départ sur des grands contrats. De plus l'État Fédéral, en particulier les agences de Sécurité et de Défense comme la DARPA, s'est doté des moyens de repérer les futures pépites et leur ouvrir l'accès à des marchés gouvernementaux à l'abri des concurrents naturels.

En Asie c'est plutôt au sein des conglomérats que s'attribuent les contrats aux PME à haut potentiel.

En France, depuis trente ans, plusieurs industries naissantes furent asphyxiées par manque de capitaux au décollage et l'absence de grands contrats. La question se pose à nouveau aujourd'hui, pour le secteur des PME numériques. Si le premier frein, celui des financements initiaux, est aujourd'hui pour l'essentiel levé, il reste le second.

Quelle stratégie peut donc adopter la France pour éliminer ce dernier obstacle à la transformation de certaines de nos PME numériques, en ETI puis en grandes entreprises ?

Nous n'avons ni les conglomérats asiatiques, ni la culture économique et militaire des États-Unis, ni le *Mittelstand* allemand. Notre tissu d'ETI est trop maigre pour constituer un réservoir et leur niveau de marge inférieur à l'Allemagne limite la prise de risques. Enfin du côté des grands groupes, le paradigme en vigueur interdit de confier des contrats substantiels à une PME numérique française. L'objet n'est pas ici d'en détailler les causes culturelles, sédimentées dans les procédures et habitudes d'achats.

Pourtant, la période actuelle est féconde en changements de paradigmes, sous l'effet de chocs extérieurs. Le travail à distance, impensable sauf exceptions dans les grandes entreprises il y a encore 2 mois, devient la nouvelle norme.

Quel sera donc le choc efficace pour que les grandes entreprises changent de paradigme numérique et basculent une partie des achats de logiciels et services nord-américains, à des PME numériques françaises ?

Pendant les Trente Glorieuses, l'État a su créer les conditions pour faire émerger, des entreprises devenues rapidement ETI, puis grandes entreprises et enfin champions mondiaux. La formule n'est plus appliquée depuis longtemps, et mérite d'être réinventée pour notre siècle, mais reste valable. Aucun pays n'a fait émerger un secteur industriel innovant, sans une politique industrielle volontariste menée, discrètement ou publiquement, par un État. Seul l'exemple donné par l'État, et à sa suite par les grandes collectivités et entreprises publiques, est de nature à mobiliser en France l'ensemble des acteurs économiques.

C'est la raison pour laquelle, avec quelques autres entrepreneurs, nous avons publié le 6 mai dans *Les Échos* une tribune collective appelant à une impulsion venant du sommet de l'État, pour créer les conditions de notre souveraineté numérique.

L'initiative a été rapidement soutenue par plus de 200 entreprises. Parmi nos propositions concrètes, la fixation par le Gouvernement d'une cible pour l'État, d'au moins 50% d'outils numériques européens dès maintenant, et 70% d'ici 5 ans. C'est moins ambitieux que les politiques suivies par les États-Unis et la Chine, mais l'objectif est réaliste. Cela permettra d'injecter en 5 ans, sans dépense supplémentaire, environ 50 milliards d'euros dans l'économie nationale. Surtout c'est le moyen indispensable pour l'émergence de champions français et européens du numérique. Rapidement nos entreprises s'étendront dans le monde car de nombreux États cherchent en matière numérique, une alternative pour ne pas dépendre exclusivement des deux géants.

La France a maintenant l'opportunité de développer une nouvelle industrie, leader en Europe et compétitive au plan mondial. Saisissons-la.