

# Pourquoi il est inutile de s'inquiéter pour les Etats-Unis

On ne donne plus cher de l'économie américaine, dont certains commentateurs ont même déjà prononcé l'oraison funèbre. Les États-Unis sont en récession, leur économie décroche et plusieurs de leurs fleurons, banques ou constructeurs automobiles, pourraient encore disparaître. C'est oublier un élément fondamental : aux Etats-Unis, l'adage « un de perdu, dix de retrouvés » est une réalité, ce qui est loin d'être le cas en Europe. L'écosystème américain dispose d'une réelle capacité à générer les leaders mondiaux des nouveaux secteurs, comme les « greentech », qui pourront prendre le relais de ceux qui s'éteignent. Depuis 1975, vingt-six nouveaux géants américains ont vu le jour, alors que l'Europe arrivait péniblement à en créer trois. C'est ce mouvement qui génère la croissance. Elle n'est due ni aux PME ni aux grands groupes, mais aux entreprises qui passent d'un état à l'autre. L'absence d'une telle dynamique explique l'atonie structurelle de la croissance européenne. Cette différence entre les Etats-Unis et l'Europe n'est pas conjoncturelle et ne sera pas impactée par la crise actuelle. Elle est le fruit d'environnements radicalement différents. En 1946 déjà, Léon Blum écrivait : « Tandis que la règle du capitalisme américain est de permettre aux nouvelles entreprises de voir le jour, il semble que celle du capitalisme français soit de permettre aux vieilles entreprises de ne pas mourir. » Et tout cela sept ans avant le « Small Business Act ».

Les nouvelles entreprises américaines arrivent à grandir grâce à

un système d'innovation bien conçu, pendant que, de leur côté, les dispositifs français et européen ne parviennent pas à générer de nouveaux acteurs. Pour résumer, lorsque vous êtes responsable d'une nouvelle entreprise talentueuse, et ce n'est pas ce qui manque en Europe, vous devez faire face à un environnement totalement bloqué. Que ce soient les acheteurs des grands comptes, les chargés d'affaires des établissements bancaires, les chercheurs des laboratoires publics ou les jeunes diplômés des grandes écoles et des universités, tous ap-

**Depuis 1975, vingt-six nouveaux géants américains ont vu le jour, alors que l'Europe arrivait péniblement à en créer trois.**

pliquent un adage qui cette fois-ci est bien européen : « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras. » Mieux vaut donc faire le choix d'une entreprise établie que celui d'une nouvelle entreprise, même si ses produits ou services sont prometteurs. Les responsables de ces entreprises ont beau faire les pieds au mur, tout le monde les regarde mais personne ne bouge, ce qui renforce leur faiblesse et justifie a posteriori la décision de ne pas les avoir choisis.

Les pouvoirs publics sont tout à fait conscients de cette situation et dépensent beaucoup d'argent pour la faire évoluer et inciter

l'écosystème des PME à fort potentiel à prendre le risque de les choisir. Mais cet argent n'est pas investi au bon endroit. Une partie cible les banques, les investisseurs et les laboratoires publics. Une autre est directement fléchée pour financer les travaux de R&D des nouvelles entreprises. Mais tout ceci reste de l'argent jeté par les fenêtres tant que l'on ne déverrouille pas l'accès de ces entreprises à... leur marché. Ce sont les clients qu'il faut d'abord viser car rien ne sert de faire de la R&D, d'augmenter ses fonds propres, de bénéficier de prêts bancaires ou de technologies développées dans des laboratoires tant que l'on est incapable de vendre à ceux qui devraient être ses clients. L'argent public doit donc être réorienté vers ce verrou majeur.

C'est ce qu'ont commencé à faire les pouvoirs publics français. Pour transformer l'essai réussi du Pacte PME, ils ont développé le programme Passerelle par lequel de l'argent public diminue le coût du test par un grand compte du produit nouveau d'une nouvelle entreprise. Ils viennent également d'alléger les contraintes du Code des marchés publics pour les achats de tels produits. Ces initiatives doivent être saluées même si, par défaut d'une réelle prise de conscience de leur aspect stratégique, elles en restent au stade de mesures expérimentales au périmètre très réduit et sont malheureusement encore dépourvues d'impact réel. Une fois l'accès au marché déverrouillé, les soutiens classiques retrouvent leur utilité. Mais à une condition : qu'une partie d'entre eux converge sur les

nouvelles entreprises qui rencontrent le plus de succès auprès de leurs clients mais ont besoin d'argent, de technologies et de talents pour se hisser au niveau où elles pourront lutter à armes égales avec leurs concurrents. Les pouvoirs publics doivent donc assumer l'excellence en se concentrant sur ces entreprises afin d'atteindre l'énergie suffisante pour les faire changer de stature.

En conclusion, la France et l'Europe n'ont pas seulement besoin de politiques en faveur de l'exportation, de l'innovation, de la recherche ou du numérique. Pour que la situation économique s'améliore, elles doivent être mises au service d'un objectif de fond qui doit être désigné comme prioritaire par le gouvernement : l'émergence de nouveaux acteurs mondiaux. Cette nouvelle politique implique une intervention des pouvoirs publics pour rééquilibrer le terrain de jeu entre entreprises établies et nouvelles entreprises, avant tout dans le domaine de l'accès au marché. Il s'agit d'une mission fondamentale sans laquelle le changement n'est plus possible. C'est ainsi que les civilisations s'écroulent, sous le poids de leur histoire, lorsque la présence même des structures existantes bloque mécaniquement tout apport de sang neuf. Malgré la crise actuelle, les Etats-Unis n'en sont pas là alors que notre continent, avec son tissu économique quasiment fossilisé, s'en rapproche à grands pas. Il est temps de relire Blum.

EMMANUEL LEPRINCE  
est délégué général  
du Comité Richelieu.