

# Déconfinés, libérés... mais toujours aussi dépendants des techs américaines

*Le confinement nous a montré à quel point nous étions dépendants et dépendantes des techs américaines, et pour Alban, il y a urgence à faire émerger davantage de champions européens de la tech.*

Temps de lecture : minute

---

2 juin 2020

Le confinement a jeté une lumière crue sur notre dépendance à l'égard des grandes plateformes tech extra-européennes. Comment aurions-nous tenu toutes ces semaines sans Amazon, Netflix, Zoom et Uber Eats ? Sans les cours de yoga en live Instagram et les blagues envoyées par les copains sur WhatsApp ? Plus sérieusement, une grande partie de notre économie est déjà intermédiée par ces plateformes. Passée au filtre du confinement, la tendance s'est lourdement accentuée. Le retard pris par l'Europe face aux Etats-Unis et à la Chine est flagrant.

Notre souveraineté est en jeu. Il y a urgence à faire émerger davantage de champions européens de la tech !

## Pourquoi on les adore

Il faut dire qu'elles sont bien faites, ces plateformes : en mettant le paquet sur l'expérience client, le confort d'utilisation, elles font passer la tech à l'arrière plan - cette tech est pourtant colossale - et s'intègrent facilement à notre quotidien: elles deviennent vite indispensables. Qui, parmi les 6 millions d'abonnés Français de Netflix (sur 28 millions de

ménages !), songerait à troquer son abonnement pour Canal+, SFR Play ou Orange Cinéma?

Le problème, c'est que ce confort a un coût, et que ce coût dépasse largement le cumul de nos abonnements mensuels. La domination sans partage des grandes plateformes est loin d'être indolore pour nos économies. Elle fait aussi peser un risque considérable sur notre souveraineté.

## Une taxe sur le confort

Nous laissons déjà filer une part importante de notre (nos) économie(s) vers ces plateformes. Difficile de dire combien exactement, mais la facture est salée. Telle une taxe sur le confort, le principe même de l'intermédiation est de capter une part du revenu consommé sur la plateforme.

Les commissions sont de 15% en moyenne sur Amazon (6,7 milliards de volume en France en 2018), entre 15% et 20% sur Booking (qui représenterait environ 60 % du marché français de l'offre de réservation en ligne et équipe 90% des hôtels), et de 25% sur les courses Uber (2 milliards d'euros en 2018). Pour chaque repas réservé via son site, LaFourchette (TripAdvisor) prélève entre 2 et 3 euros. Au total, ces plateformes étrangères réaliseraient en cumulé plus d'une quinzaine de milliards de volume d'affaires en France en 2020.

Et dans dix ans ? Quel pourcentage total de notre économie filera à l'étranger sous forme de commissions ?

## Il faut parler des coûts cachés

Sur l'emploi. Le problème quand ces plateformes sont étrangères, c'est qu'elles détruisent de l'emploi local au profit d'emplois qualifiés créés

dans leur pays d'origine. Pour chaque emploi créé par Amazon en France, il est estimé que l'entreprise en détruit 2,2 !

Sur les équilibres économiques. Dopées au cash de leurs investisseurs, Uber, Lime et consorts ont bondi sur les villes en dépensant sans compter. Ces incursions brutales ont certes accéléré des évolutions nécessaires dans nos systèmes de transport (comme les taxis), mais elles ont aussi détruit des systèmes qui fonctionnaient correctement jusque-là. Dans la mobilité comme dans la food delivery, aucune d'elle n'est rentable: elles jouent la carte stratégique du last-man standing. Qui consiste à infliger à tout le monde y compris à soi même des pertes financières massives et à parier que tous les autres disparaîtront. Grâce aux financements US colossaux et à la détermination d'acier de leur patrons-entrepreneurs, ces plateformes espèrent émerger in fine comme l'acteur dominant du secteur, pour ensuite bénéficier des effets de rente d'une position quasi monopolistique.

Sur le tissu concurrentiel. Ironie du sort, ces grandes plateformes américaines ou chinoises sont parfois aidées chemin faisant par le régulateur français. Sur une intention parfaitement logique et louable, celle de protéger le consommateur final, la réglementation ajoute sur les épaules de tous un poids supplémentaire, celui des normes et des agréments. Involontairement elle vient d'accélérer encore la sélection: les plus gros supportent mieux ce poids supplémentaire que les petits. Il est fascinant d'observer comment Facebook, Twitter ou Google/Youtube digèrent la réglementation sur les contenus litigieux et accroissent encore leur avance sur leurs lointains poursuivants.

Elles siphonnent les données personnelles de leurs utilisateurs pour les cibler toujours mieux et les inciter à consommer davantage. L'Europe, exportatrice de données et importatrice de software, prend chaque année un peu plus de retard sur la concurrence, un retard qui deviendra bientôt quasi-impossible à rattraper.

On sait aussi qu'elles ne payent quasiment pas d'impôts localement. Quand cela leur est reproché, lorsque l'on tente d'adapter l'impôt à ces modèles de plateformes dématérialisées (voir la tentative de "taxe GAFA"), les Etats-Unis menacent de taxer massivement les importations de biens français. Dans quel doux-piège sommes-nous tombés ?

## Cette dette technologique est insoutenable

Nos données stockées à l'étranger, gérées par des organisations étrangères, sont soumises de fait au bon vouloir de leurs autorités respectives. Dans le cadre d'un hypothétique conflit, comment réagirons-nous lorsque tel service essentiel à notre activité sera bloqué du jour au lendemain ? On frémit en pensant au GPS et aux systèmes de navigation .. Quels seront nos moyens de défense ?

À celles et ceux qui pensent qu'il s'agit de science-fiction, regardez simplement comment Apple a décliné les demandes de modifications techniques de sa plateforme bluetooth par le gouvernement français dans le cadre de l'application "Stop Covid". Ou comment les États-Unis ont mis au pas les institutions financières de la planète en quelques années seulement.

Grands corporates, éducation, santé et organismes publics... l'essentiel de notre économie est aujourd'hui exposée à de tels risques, et le mouvement n'est pas prêt de s'arrêter.

## Ne pas chercher à rattraper mais à faire beaucoup mieux dans des secteurs "explosifs"

Créer nos propres géants n'a rien d'impossible. Les succès de Deezer, de Doctolib' et ManoMano nous le prouvent chaque jour. La recette : du talent d'entrepreneurs, de l'argent, et pas une once de complexes.

Sur le plan des outils l'Europe a tout ce qu'il faut : navigateurs, solutions d'emailing, hébergement, transferts de fichiers, collaboration et de cybersécurité. Tous ne sont pas parfaits, mais ils peuvent certainement être améliorés. Il faut les soutenir ! Voici comment :

## On adapte nos comportements d'utilisateurs

Le "j'achète français" ou mieux, "j'achète européen" doit fonctionner aussi avec la tech. Face à deux solutions concurrentes, pourquoi ne pas privilégier une solution Européenne, et ainsi favoriser nos intérêts économiques et stratégiques sur le long terme ? Privilégier Cdiscount et Fnac.com plutôt qu'Amazon, Spotify ou deezer plutôt qu'Apple music, une solution Européenne de cybersécurité plutôt que son concurrent américain, favoriser les acteurs de la micromobilité français et allemands dans le cadre des appels d'offre pour équiper les villes en trottinettes/vélos électriques... la liste des alternatives est longue !

## UX, UI, équipes de classe mondiale... on s'en sort par le haut

Chez les GAFAM et chez les startups du sérail, tout est pensé pour l'expérience utilisateur. Le design, la conception, le modèle d'affaires aussi. Si l'Europe veut donner le change, elle doit relever ce défi faire émerger des outils qui soient à la hauteur - a minima ! Nous avons tous les talents qu'il faut, des ingénieurs et managers hors-pairs, du savoir-faire, et la bonne dose de génie créatif qui a fait tant de succès Européens dans d'autres industries. Alors allons-y franchement !

## On continue à investir massivement

Le financement reste le nerf de la guerre. Quand on sait que le venture capital américain représente 8 fois son équivalent européen en volume,

on peut s'interroger sur l'effort qu'il reste à fournir de ce côté-ci de l'Atlantique. Et on ne parle même pas des géants Chinois, protégés comme personne par leur gouvernement. La marche à suivre :

- Investir à grande échelle dans les techs européennes
- Encourager les épargnants français à s'y mettre également
- Renforcer les collaboration avec des investisseurs étrangers
- Pousser les talents, entrepreneurs et salariés, à écrire des grandes aventures entrepreneuriales.

Tâche à nous, investisseurs, de repérer au plus tôt les meilleures équipes et de les accompagner aussi loin que possible. Mais on n'y arrivera pas seuls : grands groupes et ETI, citoyens et consommateurs, pouvoirs publics, tout le monde doit s'y mettre. La souveraineté de l'Europe en dépend.

Alban Oudin est investisseur chez XAnge.