

---

# **L'Europe numérique n'a pas à rougir.**

Mais elle doit chasser en meute.

---

# Table des matières

---

- Avant-propos . . . . . 2
- Préambule – Trois voix, une équation, et un silence . . . . . 2
- 1. Non, l’Europe numérique n’a pas à rougir . . . . . 3
- 2. L’éléphant dans la pièce : performance, valeur, souveraineté . . . . . 6
- 3. Et pourtant l’Europe reste captive – parce qu’elle n’achète pas ses propres solutions . . . . . 8
- 4. L’autre éléphant : la captivité du grand public, et son retour en entreprise . . . 10
- 5. Le débat est de meilleure qualité qu’on ne le dit . . . . . 12
- 6. La carte que les Européens ne jouent pas à l’OTAN . . . . . 13
- 7. Ce que l’Europe ne maîtrise pas vraiment . . . . . 15
- 8. Chasser en meute : coopération et consolidation industrielle européennes . . 18
- 9. Architecture défendable : matrice par segment d’usage . . . . . 21
- 10. Sept leviers opératoires à vingt-quatre – trente-six mois . . . . . 22
- 11. Ce qui restera dépendant longtemps, et qu’il faut assumer . . . . . 23
- 12. Ni illusion, ni renoncement : une architecture à bâtir . . . . . 23
- Bibliographie . . . . . 25

## Avant-propos

Ce document met en regard trois positions exprimées publiquement par des dirigeants industriels et des experts européens, la réalité chiffrée de la dépendance numérique du continent, et une question que l'on pose rarement de front : la souveraineté numérique européenne – civile comme militaire – est-elle réaliste, ou n'est-elle qu'une fiction politique ?

La thèse tient en trois temps. Non, l'Europe n'a pas à rougir face à la technologie américaine : la maturité de ses solutions, civiles comme défense, est largement sous-estimée par les Européens eux-mêmes. Oui, sur la frontière de l'IA générative, les acteurs américains conservent une avance qui ne couvre qu'une fraction minoritaire des usages, et l'on peut en faire un arbitrage rationnel plutôt qu'un alibi. Et pourtant l'Europe reste captive, parce qu'elle n'achète pas ses propres solutions, parce que ses industriels coopèrent trop peu, parce qu'à la table des grandes décisions multilatérales nos États ne jouent pas la carte qu'ils ont en main, et parce que la captivité commence dans nos vies privées avant de traverser, le lundi matin, la porte de nos bureaux.

Ces analyses et ces propositions ne prétendent pas clore le sujet. Elles ont vocation à être discutées, contestées et amendées. C'est ainsi qu'avance un débat qui engage, à terme, l'autonomie stratégique du continent.

*Les opinions exprimées s'inscrivent dans la continuité du corpus public de l'auteur sur la souveraineté numérique, notamment "Opération Minerve" (2025–2026), "La puissance aérienne sans le numérique" (2026), le manifeste AAE 2055 "L'hégémonie de l'invisible" (2025), et la série "Capture silencieuse" (2024–2025).*

## Préambule — Trois voix, une équation, et un silence

Le 12 mai 2026, devant la commission d'enquête parlementaire française sur les dépendances structurelles dans le numérique, le dirigeant d'un grand acteur français de l'intelligence artificielle générative a posé l'équation macroéconomique avec une netteté inhabituelle [1]. Si 10% de la masse salariale européenne devient à terme un service d'IA – ce que ses propres données d'usage observent déjà –, le flux représente près de mille milliards d'euros par an. Importé, c'est mille milliards de déficit commercial supplémentaire qui s'ajoutent au déficit déjà structurel sur les services numériques. Les neuf gigawatts de surplus électrique français sont, dans le même temps, en cours de préemption par trois hyperscalers américains. La fenêtre pour ne pas se faire verrouiller – chips, électrons, capital, talents – est de l'ordre de vingt-quatre mois.

Dans la même audition, ce dirigeant a explicité un point peu commenté ailleurs. L'IA générative est devenue, selon ses propres mots, "au cœur des centres opérationnels des armées et la plateforme qui permet de prendre des décisions opérationnelles sur le champ de bataille" [1]. Son entreprise fournit déjà le ministère des Armées français et plusieurs alliés européens. L'enjeu n'est pas théorique.

En miroir, le PDG d'un opérateur cloud souverain européen majeur a annoncé en mars 2026, à l'ouverture d'un grand forum cybersécurité, la création d'une "verticale Défense" présentée comme une priorité structurante [2]. Son argumentaire est limpide : *"La Défense dépend désormais du cloud, des données et de l'IA. L'Europe ne peut plus se permettre de dépendre de technologies extra-européennes."* Il ajoute que les certifications nationales européennes de sécurité – SecNumCloud en France, BSI C5 en Allemagne – sont *"de niveau militaire utilisable par l'OTAN."*

Une économiste reconnue des questions de concurrence et de souveraineté technologique, à l'origine d'une fondation européenne consacrée à ces enjeux, l'a formulé dans son registre habituel [3] : *"Uniformément, le secteur public européen – y compris défense – utilise AWS ou Microsoft. C'est en soi un scandale."*

Trois voix. Trois étages de la chaîne de valeur. Une même équation. Et trois silences en miroir.

Car malgré ces interventions, malgré les rapports Draghi [4] et Letta [5], malgré le Livre blanc européen *Readiness 2030* [6], malgré le règlement SAFE adopté en mai 2025 [7], malgré le sommet de l'OTAN à La Haye de juin 2025, **les administrations publiques européennes – civiles comme militaires – continuent de signer leurs renouvellements chez Microsoft, AWS et Google par défaut.** Et nos industriels coopèrent peu entre eux.

Ce manifeste explique pourquoi la situation peut basculer en vingt-quatre mois, à condition de tenir simultanément deux thèses tranchées. La première : la technologie européenne n'a pas à rougir face à la technologie américaine. La seconde : elle ne percera pas tant que ses acteurs ne chasseront pas en meute, et tant que nos décideurs publics et privés continueront à confondre prudence et immobilisme.

---

## **1. Non, l'Europe numérique n'a pas à rougir**

Le récit dominant – repris par une partie des analystes anglo-saxons, internalisé par une partie de nos propres décideurs – affirme que l'Europe est en retard, incapable d'innover, structurellement perdante dans le numérique. Devant les députés, un dirigeant industriel français a employé un mot qui mérite réflexion : *"une forme de colonialisme"* [1]. Le récit est largement faux, et il est dangereux parce qu'il s'auto-réalise. Tant qu'on répète qu'on a déjà perdu, on s'organise pour perdre.

Regardons donc l'intelligence artificielle générative, là où ce discours est le plus mécaniquement servi. Les modèles européens majeurs sont aujourd'hui compétitifs avec leurs homologues américains sur de nombreux benchmarks publics, en particulier ceux qui touchent au multilinguisme et au raisonnement structuré [8]. Pas tous. Sur certains usages frontaliers – agents complexes, raisonnement multimodal, mémoire longue – les acteurs américains conservent une avance documentée. Mais sur les usages standards qui couvrent la majorité du marché entreprise et administration, les solutions

européennes existent et tiennent. Un acteur français a levé en septembre 2025 un tour de table de 1,7 milliard d'euros à une valorisation supérieure à 11 milliards [9], avec un tour de table mixte qui associe ASML, Andreessen Horowitz, Nvidia et Lightspeed – démonstration au passage que le capital européen patient reste un sujet, sur lequel nous reviendrons. Il vise plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires fin 2026, dont les trois quarts à l'export. Un acteur allemand de la génération d'images figure parmi les leaders mondiaux du segment selon des benchmarks indépendants [10]. Un acteur français de la traduction figure parmi les leaders mondiaux dans son segment d'usage professionnel [11]. Une plateforme d'origine française est devenue le standard mondial de partage de modèles open source [12]. Les briques existent.

En cloud souverain, plusieurs opérateurs européens disposent des certifications nationales de sécurité du plus haut niveau, exploitent plusieurs dizaines de datacenters, opèrent dans plusieurs continents, et offrent une couverture technique comparable à 80 à 90% des usages standards des hyperscalers américains pour le secteur public et les opérateurs d'importance vitale [13][14]. Le coût n'est pas nécessairement supérieur – c'est même l'inverse selon plusieurs analyses comparatives. À périmètre comparable et sur cinq ans, une suite collaborative ouverte sur infrastructure européenne souveraine représente, selon une analyse récente, trois à cinq fois moins qu'une suite américaine équivalente, une fois intégrés les coûts cachés : licences, *egress*, *vendor lock-in*, risque coupure [15].

En IA défense, l'Europe a frappé fort en 2025. Un avion de combat européen a été piloté en mai et juin 2025 par une IA dans un scénario de combat aérien beyond-visual-range [16]. Si des démonstrations équivalentes ont été menées côté américain depuis 2023 (X-62A VISTA en duel simulé contre F-16, démonstrateurs Anduril), la démonstration européenne s'est distinguée par sa publicité et par son intégration directe à une plateforme opérationnelle (Gripen E) plutôt qu'à un démonstrateur expérimental. L'entreprise européenne à l'origine de cette démonstration fournit l'infrastructure IA du système de combat aérien futur (FCAS), a intégré ses logiciels au radar du chasseur scandinave de référence, est partenaire du grand avionneur européen sur le *Wingman* de prochaine génération, et a obtenu un contrat-cadre de plusieurs centaines de millions d'euros avec une grande armée européenne pour des drones d'attaque [17]. Sa valorisation a atteint dix-huit milliards de dollars en mai 2026.

En cybersécurité, l'Europe aligne des champions opérationnels reconnus dans plusieurs segments : EDR/XDR, sécurité périmétrique, identification et accès, *threat intelligence*, *deception technology* [18]. Le tissu PME/ETI cyber européen est dense, profitable, et trop souvent oublié dans les revues de presse.

En analyse satellite et imagerie défense, un champion français – Preligens – a été intégré à Safran en 2024 pour 220 millions d'euros, après plusieurs marques d'intérêt étrangères [19]. C'est un cas exemplaire de pépite numérique défense capitalisée par un industriel européen. C'est ce qu'il faut systématiser.

En quantique, l'Europe abrite cinq champions français regroupés sous le plan PROQCIMA – Pasqal, Quandela, Alice & Bob, C12, Quobly – et un champion finlandais, IQM, qui ouvrent à eux seuls plus de la moitié des architectures qubits actuellement déployées dans le monde [20]. La France engage 1,8 milliard d'euros via le Plan Quantique, l'Allemagne plus de 2 milliards, le Royaume-Uni 2,5 milliards de livres, les Pays-Bas 615 millions [20][21]. Les premières machines sont livrées dans les supercalculateurs européens – Pasqal à CINECA en Italie, IQM à CESGA en Espagne, Quandela au CEA TGCC, AQT intégré à un écosystème cloud européen depuis février 2026 [22]. La technologie existe. Et nous y reviendrons en section 7, parce que le sort capitalistique du quantique européen est le cas d'école même de tout ce qui ne va pas.

Sur la 5G/6G, le projet européen Hexa-X-II est piloté par Nokia avec Ericsson en *technical manager*, quarante-quatre organisations partenaires, contribuant à la pré-standardisation 6G mondiale [23]. La Commission a engagé en mars 2026 cent seize millions d'euros supplémentaires via la SNS JU, et un nouveau plan flagship de plus de deux cent trente millions est annoncé pour 2027 [24]. Sur la radio, l'Europe n'est pas le suiveur qu'on dépeint parfois.

Sur l'infrastructure spatiale, le programme IRIS<sup>2</sup> mobilise dix milliards six cents millions d'euros pour deux cent quatre-vingt-dix satellites multi-orbites, opérationnels en 2029-2030, autour d'un consortium intégrant SES, Eutelsat, Hispasat, Airbus, Thales Alenia Space, OHB, Telespazio [25][26]. C'est moins ambitieux en masse que Starlink – sept mille satellites en orbite, quarante-deux mille visés – mais c'est conçu différemment, en multi-orbites, avec un usage gouvernemental sanctuarisé [27]. Le programme GOVSATCOM, opérationnel depuis janvier 2026, comble l'intervalle en mutualisant huit satellites de cinq États membres pour la communication classifiée [28]. La Norvège et l'Islande ont rejoint en mars 2026 [29]. Sur la connectivité souveraine satellite, l'Europe dispose d'un programme – qui doit accélérer, certes, mais qui existe.

Sur les câbles sous-marins, l'opérateur français Alcatel Submarine Networks, racheté par l'État français à Nokia fin 2024 pour une valeur d'entreprise de 350 millions d'euros [30], reste leader mondial avec 29,1% des installations de systèmes entre 2021 et 2025 et 174 470 kilomètres de câbles produits sur la période [31]. Cette renationalisation stratégique d'un actif d'infrastructure critique tranche avec l'inertie habituelle du continent. Le câble est un actif que l'Europe domine encore largement, et qu'elle a su préserver quand l'occasion s'est présentée.

Sur la capacité énergétique de calcul, l'Europe dispose, à condition d'arbitrage, d'environ neuf gigawatts de surplus électrique en France – majoritairement bas carbone – et de capacités hydroélectriques et nucléaires additionnelles en Scandinavie. C'est techniquement suffisant pour amorcer un parc significatif de centres de calcul IA. À condition de réserver ces capacités à des opérateurs européens. C'est le point que soulève le dirigeant entendu par les députés [1].

Le récit "*l'Europe est en retard*" est partiellement vrai sur certains segments – composants logiques avancés, lithographie hors EUV, mémoires haute bande passante,

capital-risque deep tech, plateformes grand public à effet de réseau –, et nous y reviendrons franchement en section 7. Mais sur les briques numériques que les administrations et les armées européennes achètent au quotidien – collaboration bureautique, cloud public souverain, IA générative, IA défense, cybersécurité, imagerie, analyse de données, quantique, satcom souveraine –, les solutions européennes existent, sont matures, et sont sous-utilisées.

Et la première mesure de souveraineté coûte zéro euro : c'est de cesser de répéter que nous n'avons pas le choix.

---

## 2. L'éléphant dans la pièce : performance, valeur, souveraineté

Il faut nommer l'éléphant dans la pièce. Sur la frontière de l'intelligence artificielle générative, les acteurs américains conservent en mai 2026 une avance technique réelle et documentée. Sur les modèles dits *frontaliers* – les plus larges, les plus longs en contexte, les plus performants en raisonnement multi-étapes, en orchestration d'agents complexes et en multimodalité avancée – les laboratoires américains occupent le haut des classements indépendants [63][64]. C'est un fait. Aucun discours souverainiste ne peut le contredire honnêtement, et un manifeste qui prétendrait l'inverse serait disqualifié à la première lecture.

La question n'est donc pas : faut-il choisir entre souveraineté et excellence opérationnelle? Posée ainsi, elle n'a pas de réponse défendable. Une souveraineté qui se construit aux dépens de la qualité opérationnelle est une souveraineté qui se condamne elle-même, et qui sera abandonnée par ses propres acheteurs au premier marché concurrentiel sérieux. La question juste, la seule qui mérite d'être posée, est celle-ci : **pour quels usages la souveraineté vaut-elle combien de points de performance?**

Trois observations rendent ce calcul possible et utilisable au Comex.

**Première observation : la distribution des usages.** La frontière concentre l'attention médiatique, mais elle ne couvre qu'une fraction minoritaire des usages réels. La grande majorité des cas d'emploi en entreprise et en administration – rédaction assistée, synthèse, traduction, extraction d'entités, classification, recherche augmentée sur base documentaire, code assisté pour usages standards, modération de contenu, agents conversationnels métier – sont couverts par les modèles européens majeurs à un niveau opérationnellement comparable, voire identique, à leurs équivalents américains. Sur ces usages, qui représentent à eux seuls l'écrasante majorité de la demande publique et industrielle européenne, l'écart de performance est marginal, et souvent imperceptible pour l'utilisateur final.

**Deuxième observation : la nature de l'arbitrage.** Pour les usages où la souveraineté est cruciale – données régaliennes, défense, propriété intellectuelle stratégique, données personnelles à risque CLOUD Act élevé –, accepter dix à vingt pour cent de performance

en moins en échange de garanties juridiques absolues est un arbitrage rationnel – le même, au fond, que celui qu'on accepte tous les jours en matière de cybersécurité, lorsqu'on isole un poste, qu'on segmente un réseau, qu'on impose un *air gap* sur les systèmes les plus sensibles. Personne ne prétend qu'un poste isolé sans réseau est aussi productif qu'un poste connecté; tout le monde reconnaît qu'il est plus sûr. La souveraineté numérique relève d'une logique d'arbitrage identique. Sur les segments où la donnée engage l'État, le contribuable, la propriété industrielle critique ou la chaîne de commandement militaire, ce trade-off de performance est non seulement acceptable – il est exigible.

**Troisième observation : la dynamique temporelle.** L'écart frontalier se réduit, et il se réduit vite. L'acteur français principal de l'IA générative n'existait pas il y a trois ans. L'acteur allemand de la génération d'images n'existait pas il y a deux ans. L'écart de 2026 n'est pas celui de 2024, et il ne sera pas celui de 2028 – sauf à l'entretenir nous-mêmes en n'achetant pas. C'est le cœur du cercle vicieux que ce manifeste vise à casser : moins d'achats publics européens souverains se traduit par moins de revenus pour les acteurs européens, donc moins de R&D, donc creusement de l'écart de performance, donc nouvelle baisse des achats. La commande publique américaine, depuis 1940, finance le rattrapage continu de la frontière par ses propres champions; rien n'empêche structurellement l'Europe d'appliquer la même logique sur la même échelle de temps.

Cette analyse renverse la grille du débat. **Performance ≠ valeur.** La performance brute sur un benchmark ne capture pas la valeur effective d'une solution dans son contexte d'emploi. Garanties juridiques opposables, intégration locale, lisibilité réglementaire, support en langue, ancrage dans le tissu industriel national, contribution à la base fiscale européenne, résilience aux décisions politiques tierces – tous ces facteurs entrent dans le calcul de valeur d'un Comex sérieux ou d'un cabinet ministériel exigeant. Lorsqu'on les intègre, la balance européenne penche sur une part substantielle des cas d'usage, y compris ceux où le benchmark technique brut donne un léger avantage américain.

Reconnaître l'éléphant dans la pièce, ce n'est donc pas capituler. C'est poser le bon cadre de décision. Oui, les acteurs américains sont devant sur la frontière. Non, cela ne justifie pas d'acheter américain *par défaut* sur les 70 à 80% d'usages où ils ne le sont pas. Et non, l'excellence opérationnelle ne s'oppose pas à la souveraineté – c'est en finançant ses propres solutions que l'Europe acquiert l'excellence sur la durée. L'erreur n'est pas d'aller chercher la meilleure solution américaine pour les usages frontaliers où elle fait réellement la différence. L'erreur est de le faire sans grille de décision, sans calcul d'arbitrage, et donc d'étendre par défaut le périmètre de dépendance bien au-delà de ce que justifient les écarts techniques réels.

Voilà ce que la matrice à quatre postures de ce manifeste, déclinée plus bas, vise à structurer.

### **3. Et pourtant l'Europe reste captive — parce qu'elle n'achète pas ses propres solutions**

Le décalage entre la maturité technologique européenne et la part de marché américaine est l'anomalie principale du dossier. Les chiffres sont publics, croisés, sourcés.

Les hyperscalers américains détiennent entre 65% et 70% du marché européen du cloud public, en hausse constante depuis dix ans selon le Synergy Research Group [32]. Au plus haut des engagements souverains de Bruxelles, leur part de marché progresse. Selon les chiffres rappelés par le Parlement européen, 92% des données occidentales sont stockées sur le territoire américain [33]. Pour la défense, le ratio est plus bas, mais la dépendance aux services civils pour les usages collatéraux — RH, formation, simulation, communication non classifiée — est massive. La grande majorité des ministères de la défense européens utilise la suite collaborative américaine en bureautique principale, parfois en architecture isolée mais le plus souvent dans la version standard [34][35]. L'organisme central de communications et d'information de l'OTAN a renouvelé ses contrats logiciels avec le même fournisseur américain en 2024, sans remise en concurrence européenne substantielle [36]. Les contrats les plus structurants en matière de plateforme renseignement civile et défense au sein de plusieurs forces armées européennes ont été récemment attribués à un acteur américain unique [37].

Ce ne sont pas des fatalités. Les démonstrations grandeur nature de migration souveraine se sont multipliées en 2025-2026.

Un Land allemand a basculé en octobre 2025 ses quarante mille comptes bureautiques d'une suite américaine vers un environnement open source européen. L'investissement initial était de neuf millions d'euros. Les économies projetées dès la première année atteignent quinze millions par an [38]. Un opérateur IT mutualisé de cinq Länder du nord déploie la même pile pour plusieurs centaines de milliers d'agents [39]. Une grande force de gendarmerie nationale européenne exploite depuis plus de dix ans une distribution Linux interne sur plus de cent mille postes de travail [40]. Un pays nordique a annoncé en 2025 la migration de son administration centrale [39]. Un grand pays d'Europe centrale a restreint en 2026 l'usage des clouds américains pour les données sensibles publiques [41]. Et un marché public européen de cent quatre-vingts millions d'euros a été attribué le 17 avril 2026 à quatre opérateurs souverains européens, à l'exclusion explicite des hyperscalers américains, sur la base du référentiel européen *Cloud Sovereignty Framework v1.2.1* [42].

À cela s'ajoutent les déclics juridiques de 2025. Sous serment, devant une commission d'enquête sénatoriale française, le directeur juridique de la filiale française du leader américain de la bureautique d'entreprise a reconnu en juin 2025 ne pas pouvoir garantir que les données publiques françaises échapperaient au CLOUD Act [43]. Tout débat juridique abstrait est devenu, ce jour-là, un fait acté sous peine de cinq ans de prison. Une décision d'une cour provinciale d'Amérique du Nord a ordonné en septembre 2025 à un opérateur cloud français — entreprise française, données hébergées en France — de transmettre des données dans le cadre d'une enquête tierce [44]. Et début 2025, les

comptes commerciaux et logistiques d'un haut fonctionnaire judiciaire international ont été gelés par décision politique d'un seul homme à Washington [45]. Le risque de coupure n'est plus théorique. Il s'est produit.

Le diagnostic est partagé. Les opérateurs européens existent. Les démonstrations sont sur la table. Pourquoi nos acheteurs – administrations, ministères, OTAN, grands groupes – continuent-ils de signer chez les hyperscalers américains par défaut ?

Quatre verrouillages se conjuguent.

Le premier est technique. Un grand compte qui a basculé sur la suite collaborative américaine il y a cinq ans dispose désormais d'un annuaire identité synchronisé, d'une plateforme de données, d'une intégration développement complète, d'un assistant IA qui s'insinue dans les outils du quotidien. Sortir, c'est refaire l'identité, recoder les pipelines, réapprendre à douze mille utilisateurs leur réflexe. Pas insurmontable. Coûteux.

Le second est cognitif. Nos directions des systèmes d'information ont été formées sur les architectures américaines. Leurs équipes sont certifiées AWS et Azure, plus rarement sur les piles européennes. Leurs architectures de référence viennent des conférences annuelles américaines, plus rarement du *Sovereign Cloud Stack* européen. C'est ce qu'un dirigeant français de l'IA a justement appelé "*une forme de colonialisme*" [1] – le récit selon lequel l'Europe sur-régule donc perd est intégré par ceux mêmes qui devraient le combattre.

Le troisième est commercial. Quelques grands intégrateurs européens contrôlent, selon les estimations partagées par les acteurs du marché, une part très significative des décisions de migration cloud en Europe continentale. Leurs modèles économiques reposent sur les certifications hyperscaler et les commissions de revente. Ils ne sont pas neutres. Ils sont structurellement orientés. Tant qu'on ne les a pas accompagnés vers les piles européennes, la commande publique souveraine ne touche pas pleinement le terrain.

Le quatrième est politique. Aucun mécanisme de sanction ou de contrôle ne s'attache aujourd'hui aux marchés publics non souverains pour les usages sensibles. La doctrine d'achat numérique française de janvier 2026 [46] existe. Le *Cloud Sovereignty Framework* européen [47] existe. Mais aucun de ces référentiels n'est encore réellement opposable au contrôleur budgétaire, ni en France ni dans la plupart des autres États membres.

Le cinquième, plus discret mais peut-être plus structurant à long terme, est sociétal. Les Européens qui décident en entreprise ne sont pas captifs des solutions américaines uniquement au bureau; ils le sont d'abord dans leur vie privée. Et cette captivité personnelle traverse, en silence, la porte du bureau le lundi matin. C'est l'autre éléphant dans la pièce, qui mérite sa propre analyse.

Tant que ces cinq verrouillages ne sont pas adressés simultanément, la maturité technologique européenne reste lettre morte. La condition nécessaire – exister technologiquement – est remplie. La condition suffisante – être acheté – ne l'est pas.

#### 4. L'autre éléphant : la captivité du grand public, et son retour en entreprise

Ce manifeste serait incomplet sans nommer un second éléphant, plus discret que le premier mais sans doute plus profond. Les Européens ne sont pas captifs des solutions américaines uniquement dans leurs bureaux. Ils le sont d'abord dans leur vie privée. Et ce qui se passe le soir, à la maison, finit toujours par traverser la porte du bureau le lundi matin.

Examinons les ordres de grandeur. En Europe, la suite de productivité personnelle dominante – mail, calendrier, stockage, photos – est américaine pour la plupart des ménages. Les messageries instantanées d'usage quotidien sont américaines à plus de 70% dans la plupart des États membres. Le streaming vidéo grand public est américain pour la quasi-totalité des heures consommées. Les réseaux sociaux sont américains et chinois. Les assistants conversationnels d'usage personnel – qui ont explosé sur 2023-2026 – sont, en termes de part de marché grand public, dominés à une écrasante majorité par les acteurs américains, l'acteur français principal restant à des ordres de grandeur inférieurs en notoriété et en usage quotidien.

Ce sont précisément ces personnes – cadres, ingénieurs, DSI, directeurs financiers, ministres, élus, qui utilisent ces services le soir – qui votent les renouvellements de licences en entreprise et signent les marchés publics le matin. La porosité est totale, et elle joue exclusivement dans un sens.

Le mécanisme est circulaire. Le cadre qui utilise un assistant IA américain chez lui le soir trouve naturel de proposer le même au bureau le lendemain. Le directeur qui synchronise sa vie de famille via les services américains importe ces réflexes dans ses choix d'architecture. Les nouveaux entrants sur le marché du travail – la génération qui a grandi sur les plateformes américaines – entrent dans les organisations en présupposant que les outils américains sont les outils par défaut, et que les alternatives européennes – quand ils les connaissent – sont nécessairement inférieures. Plus profondément, c'est tout l'imaginaire de la productivité, du *cool*, de la modernité technologique qui s'aligne sur les références américaines, jusque dans le vocabulaire (*pitch*, *brainstorm*, *deep work*, *meeting*, *standup*) qui structure le quotidien des organisations européennes.

Distinguons toutefois deux types de captivité grand public, parce qu'ils n'appellent pas la même réponse.

**Premier type – les plateformes à effet de réseau fort.** Réseaux sociaux, messageries instantanées, places de marché. Ici, la valeur d'une plateforme dépend du nombre de ses utilisateurs. Aucune solution européenne ne peut sérieusement déloger les acteurs américains et chinois dominants à court terme par la seule action individuelle, parce que l'obstacle fondamental est la coordination du basculement, pas la qualité technique. Pour ces segments, la réponse n'est pas dans le comportement individuel mais dans l'interopérabilité régulatoire – c'est le sujet même du *Digital Markets Act*, dont l'effet structurel commence à se faire sentir en 2025-2026, mais dont la mise en œuvre reste

partielle et contestée. C'est une réponse de long terme par le droit, pas par la commande publique.

**Second type – les services à coût de bascule modéré.** Cloud personnel, messagerie courante, assistant IA, navigateurs, moteurs de recherche, certains usages de productivité personnelle. Ici, des alternatives européennes crédibles existent – un acteur suisse pour la messagerie chiffrée, un opérateur suisse pour le cloud personnel familial, un éditeur français pour l'IA générative, plusieurs acteurs européens pour les navigateurs et moteurs de recherche [42]. La substitution est techniquement faisable. Elle ne se fait pas, principalement pour deux raisons : aucun de ces acteurs ne dispose des moyens marketing pour rivaliser avec les budgets publicitaires américains ; et l'intégration native que proposent les écosystèmes américains (calendrier + mail + stockage + photos + identité + assistant IA + paiement) reste plus pratique au quotidien que l'assemblage manuel de services européens séparés.

Ce double diagnostic appelle trois réponses, sans illusion sur leur portée à court terme.

D'abord, **l'éducation initiale.** Les écoles européennes, les universités et les grandes écoles d'ingénieurs forment massivement leurs étudiants sur des plateformes américaines – suite collaborative américaine dans l'enseignement secondaire, plateforme américaine concurrente dans les universités, dépôt américain de code pour la formation informatique, assistant américain pour la rédaction et la recherche documentaire. Renverser cela demande un pivot pédagogique national et coordonné, dont le retour sur investissement est de quinze ans mais dont l'absence aujourd'hui structure durablement les habitudes professionnelles de demain. Quelques initiatives existent – distribution Linux interne dans certaines administrations, environnements ouverts dans certaines facultés européennes – mais elles restent marginales par rapport à l'ampleur du sujet.

Ensuite, **l'identité numérique européenne** comme socle. Le portefeuille européen d'identité numérique (EUDI Wallet), dont le déploiement est prévu à l'horizon 2026-2027 dans l'ensemble des États membres, peut devenir le socle d'un ensemble de services européens interopérables – à condition qu'il soit conçu avec ambition stratégique. Une identité européenne qui ouvre nativement sur une messagerie européenne, un cloud européen, un assistant IA européen, c'est l'embryon d'une pile grand public souveraine qu'aucun acteur ne peut bâtir seul aujourd'hui, parce qu'il ne dispose pas du socle commun d'identifiants.

Enfin, et peut-être le plus important, il faut **reconnaître que la commande publique souveraine renforce, à terme, l'écosystème grand public.** Les acteurs européens du cloud et de l'IA qui gagneront des marchés publics significatifs dégageront les marges nécessaires pour investir dans des offres grand public attractives. C'est le pont qui manque aujourd'hui. Un acteur français de l'IA générative, suffisamment financé par la commande publique européenne en 2026-2027, pourrait proposer en 2028-2029 un assistant grand public capable de rivaliser commercialement avec les solutions américaines – non parce qu'il deviendra plus performant que ses concurrents sur la frontière (cf. section 2), mais parce qu'il aura les moyens financiers, commerciaux et

marketing pour exister auprès du grand public européen. Sans cet amorçage par la commande publique en amont, les acteurs européens resteront sous-critiques pour s'adresser au grand public, et le pont privé-pro continuera à tirer dans le mauvais sens.

Ce manifeste ne propose donc pas de demander aux Européens d'arrêter d'utiliser leurs smartphones américains, leurs messageries américaines ou leurs services de streaming américains. Ce serait inopérant, probablement absurde, et certainement contre-productif pour la crédibilité du discours souverainiste. Il propose de reconnaître que tant qu'on n'agit pas sur l'amont – commande publique souveraine, identité numérique européenne, formation initiale –, le grand public européen continuera d'être une cinquième colonne involontaire de la captivité numérique du continent. Et que cette captivité grand public continuera de renforcer, par effet de pont, la captivité professionnelle qui constitue le cœur du sujet de ce manifeste.

L'éléphant frontalier (section 2) et l'éléphant grand public (section 4) sont les deux faces du même dilemme. Aucune politique de souveraineté numérique européenne ne sera durablement crédible si elle ne traite pas les deux frontalement, avec la même grille de décision rationnelle et la même honnêteté intellectuelle.

---

## **5. Le débat est de meilleure qualité qu'on ne le dit**

Le pessimisme européen est en partie performatif. Il oublie ce qui a effectivement été produit en politique publique européenne sur 2024-2026, et qui constitue un cadre de travail plus avancé qu'on ne le croit.

Le socle financier et industriel d'abord. Le Livre blanc européen *Readiness 2030* (mars 2025) [6] a posé une architecture politique et un horizon de plus de huit cents milliards d'euros à mobiliser d'ici 2030 sur la défense, dont une fraction substantielle pour le numérique. Le règlement SAFE [7], adopté par le Conseil le 27 mai 2025, mobilise cent cinquante milliards d'euros de prêts européens pour des achats conjoints, avec une règle 65% *local content* (UE/EEE/Ukraine) et dix-neuf États membres intéressés au 15 janvier 2026. La Banque européenne d'investissement a triplé en juin 2025 son financement intermédié à trois milliards d'euros pour l'industrie défense [48], en élargissant son périmètre éligible aux équipements et technologies militaires. Et le sommet de l'OTAN à La Haye, en juin 2025, a acté un engagement de 5% du PIB pour la défense [49].

Le socle réglementaire et doctrinal ensuite. Le *Cloud Sovereignty Framework v1.2.1* de la Commission (octobre 2025) [47] établit huit objectifs de souveraineté et cinq niveaux d'assurance, opérables et opposables dans les marchés publics européens. Au niveau national, plusieurs États ont créé des structures dédiées à l'IA de défense, avec des budgets de plusieurs centaines de millions d'euros par an et des capacités de calcul classifiées de premier rang européen [50].

Le socle démocratique enfin, trop souvent négligé. Les commissions d'enquête parlementaires – Latombe à l'Assemblée nationale, Uzenat au Sénat, leurs équivalents au Bundestag – ont produit en 2025-2026 des auditions d'un niveau opérationnel inédit, parfois sous serment, dont les comptes rendus officiels documentent point par point la dépendance et ses conséquences [43]. Et une plateforme industrielle européenne dédiée à la souveraineté technologique a été lancée fin 2025 par plusieurs économistes et anciens hauts fonctionnaires, avec un fonds projeté de l'ordre du milliard d'euros initial [51].

Cumulés, ces éléments ne valent pas une autonomie stratégique numérique européenne. Ils valent un point de départ exploitable – ce qui est sensiblement plus que ce qui existait il y a deux ans. La question n'est donc pas l'absence de cadre. Elle est l'absence d'exécution coordonnée à cinq à sept États pivots. Reste à comprendre pourquoi cette coordination tarde – et le terrain de l'OTAN en offre l'illustration la plus instructive.

---

## **6. La carte que les Européens ne jouent pas à l'OTAN**

Une grille de lecture circule, confortable parce qu'elle déresponsabilise : Washington imposerait sa technologie à ses alliés par la force, le chantage ou la pression. Elle est largement inexacte, et il vaut la peine de comprendre pourquoi – car le diagnostic exact change entièrement la nature de la réponse.

À la table des questions numériques de l'OTAN, les États-Unis présentent leurs offres, défendent leurs standards, accompagnent leurs champions. C'est le comportement normal de toute grande puissance industrielle, et il serait naïf de le leur reprocher. Le point qui mérite l'analyse n'est pas le comportement américain ; c'est le fait que les Européens, autour de la même table, ne disposent pas des mêmes moyens d'action collective. Ce n'est pas une question de volonté ou de courage individuels – les représentants européens à l'OTAN et les agents de la NCIA font, dans le cadre des mandats reçus de leurs capitales, un travail rigoureux et souvent ingrat. C'est une question de mécanismes structurels qui, jusqu'à présent, ne leur ont pas permis d'arriver groupés.

Quatre mécanismes l'expliquent, et aucun ne relève de la faute d'un acteur identifié.

Le premier est une dépendance de sentier. Pendant deux décennies, il n'existait pas d'alternative européenne crédible à proposer sur la plupart des couches numériques. Le réflexe d'acquiescer auprès des fournisseurs américains s'est donc institutionnalisé avant même que l'offre européenne ne mûrisse. Les architectures de mission classifiées, les standards de communication tactique, les piles logicielles de fusion de capteurs se sont enracinés sur des fournisseurs américains à une époque où c'était le choix rationnel. Cet héritage n'est pas reconduit chaque année par une décision délibérée ; il pèse par inertie, et l'inertie n'a pas de coupable.

Le deuxième est l'absence de véhicule d'agrégation de la demande européenne en amont de la table. Là où les États-Unis se présentent avec une demande fédérale unifiée, les Européens arrivent avec vingt-sept préférences nationales dispersées, chacune adossée à ses propres intérêts industriels. Il n'existe pas, à ce jour, d'équivalent d'une centrale d'achat numérique souveraine européenne qui permettrait de constituer une position commune avant la négociation. Sans cet outil, la coordination repose sur la bonne volonté ponctuelle de quelques capitales, ce qui est structurellement insuffisant.

Le troisième est le découplage institutionnel entre l'Union et l'Alliance sur le numérique. La Commission dispose désormais des instruments – le *Cloud Sovereignty Framework*, le règlement SAFE, les financements de la BEI. L'OTAN dispose des marchés et des standards techniques. Mais les deux sphères communiquent peu sur ces sujets, et rien n'oblige aujourd'hui un marché numérique de l'Alliance déployé sur sol européen à dialoguer avec le référentiel de souveraineté de l'Union. L'outil existe d'un côté, le besoin de l'autre, et le pont entre les deux n'est pas construit.

Le quatrième est la règle du consensus. Faire évoluer un standard technique au sein de l'Alliance suppose de convaincre l'ensemble des alliés, dans un cadre où le poids diplomatique américain est considérable et où la coordination européenne préalable, on l'a vu, fait défaut.

Le résultat est concret et mesurable. Le récent contrat cloud de l'OTAN, qui aurait pu servir de point d'ancrage déterminant pour les opérateurs souverains européens, a été attribué selon les routines existantes [36]. Les standards de communication et de fusion de capteurs restent largement définis avec une forte empreinte américaine. Et lorsque la NCIA sélectionne un fournisseur, ses choix techniques deviennent, par effet de cascade, les standards de fait de toutes les armées européennes membres.

La bonne nouvelle, c'est que rien de tout cela n'est fatal – et c'est même là que réside l'angle d'action le plus prometteur. Les Européens ont en main une carte qu'ils ne jouent pas encore. Les briques européennes existent désormais, la section 1 l'a documenté en détail. Les compétences existent. Le poids budgétaire, industriel et diplomatique du noyau France-Allemagne-Pologne-Italie-Espagne-Pays-Bas-Suède est, à lui seul, considérable. Ce qui manque n'est ni la technologie ni l'argument, mais l'outillage de coordination – et celui-ci se construit.

Quatre mesures, toutes constructives, sont à portée de décision politique.

Une concertation préalable entre cinq à sept États pivots sur tout marché numérique structurant de l'Alliance – pas un coup de force à vingt-sept, mais un mécanisme léger d'agrégation de la demande européenne, avec engagement préalable de considérer les alternatives souveraines dès lors qu'elles franchissent les seuils techniques nationaux de sécurité. C'est de la diplomatie industrielle, pas de la révolution institutionnelle.

Une articulation systématique entre les marchés de l'Alliance déployés sur sol européen et le *Cloud Sovereignty Framework* de l'Union, par une circulation organisée entre Bruxelles, La Haye et les capitales. C'est un travail de cellule technique et de liaison institutionnelle, pas un affrontement.

Une proposition européenne d'évolution des standards de *Federated Mission Networking*, pour y introduire des passerelles cryptographiques sous contrôle européen et une option de pile européenne nativement compatible. Techniquement faisable ; il s'agit d'inscrire la demande à l'ordre du jour.

Un suivi annuel, transmis au Parlement européen, de la part de la commande numérique de l'Alliance attribuée à des opérateurs souverains européens, avec une trajectoire-cible croissante. La transparence est l'un des moyens les plus simples et les moins coûteux pour faire évoluer une trajectoire collective.

Aucune de ces mesures ne remet en cause l'Alliance ni la garantie de l'article 5 — au contraire, une base industrielle et numérique européenne plus solide renforce le pilier européen de l'OTAN, ce que Washington appelle de ses vœux depuis longtemps. Toutes supposent un consensus entre cinq à sept capitales et un engagement industriel coordonné. Cela ne se décrète pas depuis Bruxelles ; cela se construit capitale par capitale, marché par marché, dans la durée. C'est une carte que les Européens ont en main. Le coût de ne pas la jouer dépasse désormais, et de loin, celui de la jouer.

---

## 7. Ce que l'Europe ne maîtrise pas vraiment

Le réalisme impose de ne pas céder à la fiction politique inverse — celle qui suggère qu'il suffit de vouloir. Plusieurs zones structurelles de dépendance ne se résolvent pas à vingt-quatre mois. Il faut les regarder en face.

**Composants logiques avancés.** L'acteur américain dominant des processeurs graphiques pour l'IA détient environ 90% du marché mondial des GPU haut de gamme [52]. Une fonderie taïwanaise réalise environ 90% des puces logiques avancées mondiales en gravure inférieure à sept nanomètres. L'Europe dispose d'un acteur central de la lithographie EUV [53] — atout négociable, mais qui ne compense pas la dépendance complète sur la chaîne aval. Le *EU Chips Act* [54] a engagé quarante-trois milliards d'euros, mais ses livrables industriels — en particulier des fonderies européennes en deux et quatre nanomètres — seront opérationnels en 2027-2029 au mieux. À vingt-quatre mois, il n'y a pas de réponse souveraine européenne sur les chips logiques avancées. Aucune politique sérieuse ne peut prétendre le contraire à cet horizon.

**Mémoires haute bande passante.** Deux acteurs sud-coréens et un acteur américain dominant les mémoires HBM indispensables aux datacenters IA. La capacité est saturée jusqu'en 2027 selon les engagements pris par les hyperscalers américains [55]. L'Europe ne dispose pas d'acteur dans ce segment.

**Quantique — l'argent qui parle américain.** Il faut s'arrêter ici, parce que le quantique européen est exactement le miroir grossissant de ce que le manifeste dénonce ailleurs. Les briques sont là. Cinq champions français regroupés sous PROQCIMA. Un champion finlandais. Deux champions britanniques (Quantinuum, OQC) avec un *cluster* d'Oxbridge

particulièrement dense. Un écosystème allemand structuré autour de Munich. Des plans nationaux pluri-milliardaires en France, en Allemagne et au Royaume-Uni. Une recherche de pointe partout dans l'Union [21][22]. Et pourtant, en février et mars 2026, les deux poids lourds continentaux – un Français et un Finlandais – se sont introduits en bourse aux États-Unis via des SPAC, à des valorisations respectives de 2 milliards et 1,8 milliard de dollars, parce qu'ils n'arrivaient pas à boucler en Europe les centaines de millions dont ils avaient besoin pour atteindre leur prochaine étape [56][57]. Bruxelles a annoncé en urgence un fonds *ScaleUp Europe* de trois milliards d'euros – pour s'apercevoir qu'il arrivait trop tard. Le capital européen n'est donc pas absent. Il est structurellement contraint à l'étape critique du scale-up – par les ratios prudentiels de Solvabilité II qui limitent l'exposition des assureurs européens au capital-risque deep tech, par l'absence de fonds de pension significatifs dans plusieurs grands États membres dont la France, par la rareté des LP institutionnels capables d'engagements supérieurs à deux cents millions d'euros par ticket. Il finance les premières années, puis se trouve dans l'incapacité réglementaire et structurelle de suivre au moment où ses propres champions atteignent le seuil de scale-up. Sans réforme de ces trois ressorts – Solvabilité II, fonds de pension, mobilisation des LP institutionnels –, le siphon de capital vers les SPAC américains continuera. Il a un nom dans le débat français : la *capture silencieuse*.

**Le fardeau réglementaire – un frein réel, mais ni le principal ni une fatalité.** Reste un handicap que l'Europe, cette fois, s'inflige à elle-même : l'empilement réglementaire. L'AI Act se superpose au RGPD, au Digital Markets Act, au Data Act, à NIS2, à la directive CSRD et à vingt-sept régimes nationaux d'application dont rien ne garantit l'interprétation cohérente [65]. Le coût n'est pas théorique : la conformité d'un système d'IA à haut risque se chiffre en centaines de milliers d'euros, et début 2026, près de six développeurs européens sur dix déclaraient des retards de lancement directement imputables à la réglementation, pour des pertes moyennes de 94 000 à 322 000 euros par entreprise [66]. Plus de la moitié des PME européennes citent la charge administrative comme leur premier obstacle [4]. Et l'effet est pervers : les géants américains, qui ont déjà amorti leur infrastructure de conformité, absorbent chaque nouvelle couche sans peine, là où une jeune pousse y engloutit son ingénierie et sa trésorerie. La sur-régulation, censée discipliner les dominants, renforce leur position.

Il faut toutefois remettre ce frein à sa juste place, sous peine de tomber dans l'illusion symétrique – celle qui voudrait que la dérégulation seule sauve l'Europe. Ce serait une erreur d'analyse. L'Europe régulait très peu la technologie avant 2010, à l'époque même où se fondaient les géants américains d'aujourd'hui : ce n'est donc pas la régulation qui l'a empêchée d'enfanter les siens [67]. Si la norme était le déterminant premier de l'innovation, la Silicon Valley ne prospérerait pas en Californie, l'un des États les plus régulés d'Amérique. Les vrais moteurs – et les vrais freins – sont ceux que ce manifeste a déjà nommés : le capital, le rapport au risque, le marché fragmenté. Le millefeuille bureaucratique aggrave le mal ; il ne le cause pas. Et il commence à être traité : le paquet de simplification présenté par la Commission fin 2025 vise à réduire la charge administrative d'au moins un quart, et d'un tiers pour les PME, d'ici 2029 [68] – un objectif que beaucoup jugent encore trop timide, mais qui marque un tournant. La voie

juste n'est ni la surréglementation ni la dérégulation : c'est la simplification cohérente — moins de règles, mieux articulées, appliquées uniformément, proportionnées à la taille de l'entreprise. Car la norme européenne, bien faite, n'est pas qu'un coût : appliquée au bon niveau, elle reste aussi un atout de puissance, celui que le monde a fini par adopter sous le nom d'« effet Bruxelles ».

**Capital-risque deep tech et talents.** Sur les neuf premiers mois de 2025, le capital-risque américain a investi environ 177 milliards de dollars contre environ 52 milliards d'euros côté européen, soit un ratio de l'ordre de trois à cinq fois selon les segments [58]. Sur les segments deep tech (IA, défense, quantique), l'écart est plus marqué, du fait surtout de la concentration des tours géants côté américain. Les packages offerts par les acteurs américains aux meilleurs ingénieurs européens sont de l'ordre de trois à cinq fois supérieurs aux standards européens [9][59]. Une fraction de nos champions voit son capital basculer vers des investisseurs américains tour après tour, malgré des prises de participation initialement européennes [9][17][56]. Tant qu'on n'a pas mobilisé les trente-trois mille milliards d'euros d'épargne européenne via un véhicule de capital patient — type *Catalyst Fund* EuroStack, ajustement de Solvabilité II, fonds de pension à créer là où ils manquent —, ce siphon continuera. Il a un nom dans le débat français : la *capture silencieuse*.

**Le fardeau réglementaire — un frein réel, mais ni le principal ni une fatalité.** Reste un handicap que l'Europe, cette fois, s'inflige à elle-même : l'empilement réglementaire. L'AI Act se superpose au RGPD, au Digital Markets Act, au Data Act, à NIS2, à la directive CSRD et à vingt-sept régimes nationaux d'application dont rien ne garantit l'interprétation cohérente [65]. Le coût n'est pas théorique : la conformité d'un système d'IA à haut risque se chiffre en centaines de milliers d'euros, et début 2026, près de six développeurs européens sur dix déclaraient des retards de lancement directement imputables à la réglementation, pour des pertes moyennes de 94 000 à 322 000 euros par entreprise [66]. Plus de la moitié des PME européennes citent la charge administrative comme leur premier obstacle [4]. Et l'effet est pervers : les géants américains, qui ont déjà amorti leur infrastructure de conformité, absorbent chaque nouvelle couche sans peine, là où une jeune pousse y engloutit son ingénierie et sa trésorerie. La sur-régulation, censée discipliner les dominants, renforce leur position.

Il faut toutefois remettre ce frein à sa juste place, sous peine de tomber dans l'illusion symétrique — celle qui voudrait que la dérégulation seule sauve l'Europe. Ce serait une erreur d'analyse. L'Europe régulait très peu la technologie avant 2010, à l'époque même où se fondaient les géants américains d'aujourd'hui : ce n'est donc pas la régulation qui l'a empêchée d'enfanter les siens [67]. Si la norme était le déterminant premier de l'innovation, la Silicon Valley ne prospérerait pas en Californie, l'un des États les plus régulés d'Amérique. Les vrais moteurs — et les vrais freins — sont ceux que ce manifeste a déjà nommés : le capital, le rapport au risque, le marché fragmenté. Le millefeuille bureaucratique aggrave le mal ; il ne le cause pas. Et il commence à être traité : le paquet de simplification présenté par la Commission fin 2025 vise à réduire la charge administrative d'au moins un quart, et d'un tiers pour les PME, d'ici 2029 [68] — un

objectif que beaucoup jugent encore trop timide, mais qui marque un tournant. La voie juste n'est ni la surréglementation ni la dérégulation : c'est la simplification cohérente — moins de règles, mieux articulées, appliquées uniformément, proportionnées à la taille de l'entreprise. Car la norme européenne, bien faite, n'est pas qu'un coût : appliquée au bon niveau, elle reste aussi un atout de puissance, celui que le monde a fini par adopter sous le nom d'« effet Bruxelles ».

Ces dépendances structurelles ne peuvent pas être éliminées à vingt-quatre mois. Elles peuvent être gérées : diversifier les approvisionnements, accélérer le *Chips Act*, sanctuariser l'écosystème lithographie EUV comme atout négociable, mobiliser l'épargne patiente européenne, opposabilité d'une doctrine *anti-rachat* via *golden share* souveraine européenne sur les pépites ayant bénéficié d'un financement public significatif.

Mais elles doivent être dites. Sans cela, la fiction politique du “*tout est possible*” produit son propre échec.

---

## **8. Chasser en meute : coopération et consolidation industrielle européennes**

C'est l'angle le plus disruptif de ce manifeste, et probablement le plus impopulaire. Si l'Europe veut transformer son potentiel technologique en capacité structurelle, ses acteurs vont devoir resserrer leurs coopérations — et, sur certains segments, accepter des consolidations. La fragmentation est l'angle d'attaque principal de nos concurrents américains, et elle se maintient parce que nos industriels, individuellement, ont des raisons légitimes de préférer leur autonomie. Le défi politique consiste à rendre la coopération plus rentable que l'autonomie séparée.

**Précision importante avant d'aller plus loin** : la coopération industrielle européenne renforcée n'est pas une fin en soi, et elle n'est pas pertinente sur tous les segments. Certains acteurs européens disposent aujourd'hui de la masse critique, du portefeuille produit et de la trajectoire commerciale qui leur permettent de croître en autonomie nationale et de défendre seuls leur position. Cette stratégie est légitime quand elle est efficace — et elle l'est régulièrement, dans le cloud souverain européen comme dans plusieurs champions de la cybersécurité ou plusieurs industriels défense traditionnels. La chasse en meute ne vise pas à dissoudre les autonomies qui fonctionnent. Elle vise précisément les segments où la sous-criticité, individuellement, rend l'autonomie séparée structurellement insuffisante pour rivaliser à dix ans — c'est typiquement le cas du quantique européen, où aucun acteur national, seul, ne peut lever les volumes nécessaires pour rester dans la course technologique mondiale.

Le constat numérique brut est implacable. Le premier opérateur cloud souverain européen pèse environ un milliard deux cents millions d'euros de chiffre d'affaires [13]. Le premier hyperscaler américain pèse plus de cent milliards de dollars sur le seul segment cloud, avec des marges qui financent une recherche-développement sans

commune mesure avec le chiffre d'affaires complet de son premier concurrent européen [32]. Les trois principaux acteurs européens d'IA générative additionnés pèsent une fraction de la valorisation de leur premier concurrent américain. Les opérateurs cloud souverains européens – français, allemand, autrichien, luxembourgeois, néerlandais, italien – opèrent largement en concurrence interne plutôt qu'en consortium externe. Les industriels défense européens maintiennent douze types principaux de chars contre un aux États-Unis [4]. Et dans le quantique, comme on vient de le voir, nous avons cinq champions nationaux français... qui, individuellement, peinent à atteindre la taille critique.

L'argument économique est connu : individuellement, nos acteurs sont sous-critiques. Aucun, à structure actuelle, ne peut atteindre les masses d'investissement nécessaires pour rivaliser sur cinq à dix ans avec les hyperscalers américains et les champions chinois. Sauf à coopérer plus profondément, c'est-à-dire à accepter des rapprochements opérationnels, techniques et – sur certains segments où c'est pertinent – capitalistiques, qui transforment nos opérateurs nationaux en plateformes pan-européennes.

L'argument politique est plus structurant. Ce qui est rationnel pour chaque acteur individuellement – préserver son indépendance, sa marque, son contrôle stratégique – peut produire collectivement l'effet inverse à l'échelle européenne : sous-criticité, attrition capitaliste, dilution progressive face aux géants extra-européens. Ce n'est pas une faute des dirigeants industriels ; c'est une asymétrie structurelle de leur situation. Le rôle des États et de la Commission est de créer un cadre qui rééquilibre ce calcul individuel – fiscalité harmonisée des fusions, soutien financier européen aux rapprochements stratégiques, garanties de gouvernance – pour rendre la coopération profonde aussi attractive pour l'acteur que l'autonomie séparée.

Les précédents européens démontrent que c'est faisable. Airbus, né dans les années 1970 de la consolidation d'industries aéronautiques française, allemande, britannique et espagnole, est devenu un champion mondial du grand porteur civil. MBDA, fusion progressive des missiliers français, britannique, italien et allemand, est aujourd'hui un acteur mondial de la défense missilière. KNDS – issue de la consolidation franco-allemande KMW + Nexter – a engendré un acteur capable de peser face aux groupes américains et russes sur le segment char. STMicroelectronics, fusion franco-italienne du semi-conducteur en 1987, est restée un acteur européen de référence. À l'inverse, la filière numérique européenne n'a connu aucune consolidation industrielle majeure depuis trente ans. Nos acteurs se sont créés, ont grandi, ont parfois été rachetés par des Américains – mais ne se sont pas suffisamment rassemblés entre Européens.

Ce qu'il faut faire, donc, est différencié par segment selon le degré de coopération pertinent.

Sur le cloud souverain, plutôt qu'une consolidation capitaliste frontale – qui se heurterait à des cultures d'entreprise, des actionnariats, des stratégies nationales très différentes –, l'enjeu est triple : des **consortiums commerciaux ad hoc** capables

de répondre en offre intégrée aux grands appels d'offres publics européens (les marchés *Cloud III DPS* récents en sont des exemples opérationnels), une **interopérabilité technique imposée par règlement** pour que les piles SEAL-3 s'assemblent sans friction, et des **coopérations opérationnelles renforcées** sur les couches transverses (sécurité, identité, observabilité). On garde des marques, on rend la pile européenne mur-à-mur compétitive face à AWS.

Sur l'IA générative, les trois principaux acteurs européens ne sont pas en concurrence frontale – leurs spécialisations sont complémentaires. Un cadre de coopération renforcée avec plateformes communes, mutualisation d'infrastructures de calcul et complémentarité de modèles par segment d'usage, permettrait d'atteindre une taille critique de filière sans imposer de fusion capitalistique. **Modèle : approche STMicroelectronics adaptée à la pile logicielle.**

Sur le quantique, plutôt que de laisser chacun de nos cinq champions français et l'IQM finlandais lever en SPAC sur Nasdaq, un **véhicule de capital patient pan-européen** dédié – abondé par la BEI, le Catalyst Fund EuroStack, plusieurs États membres, et capable de tickets à plusieurs centaines de millions d'euros par tour – créerait un alternatif crédible aux SPAC américains. Cela ne suppose pas de fusionner les acteurs ; cela suppose de tenir leur capital en Europe.

Sur la cybersécurité, le tissu européen aligne plusieurs dizaines d'acteurs profitables mais sous-critiques. Plusieurs vagues de consolidation – sectorielles (EDR, IAM, *threat intelligence*) ou géographiques – créeraient des champions de plusieurs centaines de millions à plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires, capables de répondre aux exigences NIS2, DORA et CRA à l'échelle européenne. **Modèle : KNDS.**

Sur la 5G/6G, deux acteurs européens de la radio – un Finnois, un Suédois – co-existent face à un acteur chinois et plusieurs américains. Une harmonisation accrue de leurs feuilles de route et des partenariats capacitaires plus profonds, dans la phase pré-standardisation 6G actuelle [23], serviraient la filière européenne.

Sur les communications tactiques défense et la fusion de capteurs, les grands industriels défense européens maintiennent des architectures concurrentes. Une harmonisation – voire des coentreprises – sur les briques les plus standardisables (radios logicielles, interfaces de fusion, *gateways* cryptographiques) permettrait de présenter une offre européenne unifiée à l'OTAN. **Modèle : MBDA.**

Trois conditions conjointes sont nécessaires pour rendre ces rapprochements possibles.

Un cadre fiscal et juridique européen qui rende les coopérations transfrontalières aussi simples que les coopérations nationales – c'est l'esprit du 28<sup>e</sup> régime juridique proposé par le rapport Letta [5]. Un soutien financier européen explicite via la BEI et un instrument SAFE-bis civil, pour absorber les coûts de transition et les risques liés. Et la volonté politique des États d'accepter – sur les segments où c'est pertinent – qu'un champion national soit dilué dans un champion européen.

C'est la dimension que le débat ne nomme pas assez fort. La commande publique souveraine côté demande ne marchera pleinement qu'avec une coopération industrielle approfondie côté offre. Les deux mouvements sont symétriques. Ils doivent être conduits ensemble.

---

## 9. Architecture défendable : matrice par segment d'usage

Plutôt qu'un choix idéologique vis-à-vis des hyperscalers américains, le manifeste propose une matrice par segment d'usage – applicable aux administrations civiles, aux ministères de la défense, à l'OTAN, et aux grands groupes industriels européens [60].

**Posture frontale – sortie obligatoire.** Données régaliennes (renseignement, planification opérationnelle, IA générative classifiée, identité, clés cryptographiques, registres de mission), données stratégiques d'entreprise, propriété intellectuelle critique. Coexistence difficilement acceptable avec une couche logicielle soumise à juridiction extraterritoriale étrangère. Cibles : SecNumCloud, BSI C5, SEAL-3 minimum, SEAL-4 pour le régalien le plus sensible. Calendrier : vingt-quatre à trente-six mois.

**Posture conditionnelle – coexistence sous architecture isolée.** Systèmes qui doivent rester compatibles avec les standards OTAN ou avec des coalitions multinationales : communications tactiques, ciblage, fusion de capteurs partagés, certains environnements de simulation. Compatibilité maintenue, mais architecture isolée à l'européenne – passerelles cryptographiques sous contrôle européen, métadonnées non transmises hors UE, audit indépendant. SEAL-2 à SEAL-3 avec audits annuels.

**Posture pragmatique – segmentation des usages.** Armes connectées dont la dépendance court terme est insurmontable (cas F-35), outils de collaboration grand public dans leur version standard, environnements de développement non sensibles. On opère, on chiffre la sortie, on contractualise la portabilité, on garde l'option ouverte.

**Posture tactique – levier de négociation.** Tout le reste. La dépendance acquise est un levier autant qu'un fardeau. Un grand compte ou une administration qui annonce officiellement son audit de captivité et la possibilité d'une sortie partielle obtient en six mois ce que dix ans de négociation tarifaire ne lui ont pas donné : *deep discounts*, garanties contractuelles, transparence opérationnelle, *sovereignty add-ons*.

Cette matrice est la grille de décision qu'un Comex, un état-major ou un cabinet ministériel peut adopter en une réunion. Elle assigne chaque workload à un segment, avec une trajectoire datée. C'est le passage du slogan à l'architecture.

**Applicabilité aux ETI et PME.** La matrice s'applique aussi à l'échelle ETI et PME, avec des seuils adaptés. Posture frontale sur la propriété intellectuelle critique et sur les données régaliennes manipulées en sous-traitance – c'est-à-dire dès que l'entreprise opère pour un client public sensible (défense, santé, fiscal, justice) ou détient un brevet

stratégique. Posture pragmatique sur la collaboration courante. Posture tactique sur tout le reste, en gardant à l'esprit qu'à cette échelle, le coût d'une fuite de PI peut représenter plusieurs années de chiffre d'affaires. Surtout, à l'échelle ETI/PME, l'application des sept leviers ouvre une opportunité commerciale : dès lors que les marchés publics européens ouvrent des préférences souveraines à la chaîne sous-traitante, l'ETI qui s'est équipée souverain dès l'origine devient le candidat préférentiel sur les appels d'offres SEAL-3, là où ses concurrents non souverains se trouvent disqualifiés.

---

## 10. Sept leviers opérationnels à vingt-quatre – trente-six mois

**Préférence souveraine effective dans la commande publique.** Référentiel européen [47] durci : SEAL-3 minimum pour les données sensibles, SEAL-4 pour le régalien. Préférence prix plafonnée à 5 à 15% [61]. Application réciproque. Application aux marchés OTAN sur sol européen.

**Anchor tenancy européen.** Contrats-cadres publics de cinq à sept ans, agrégés à l'échelle européenne, donnant aux opérateurs européens la visibilité d'investissement nécessaire. Vingt-cinq à cinquante milliards d'euros par an.

**28<sup>e</sup> régime juridique opérationnel.** Une entité, vingt-sept marchés. Stock-options harmonisées, fiscalité unifiée pour les scale-ups inscrites, droit social commun applicable aux contrats. Aboutissement en 2026, pas en 2030.

**Marché des capitaux orienté tech.** Mobilisation des trente-trois mille milliards d'euros d'épargne européenne via *Catalyst Fund EuroStack*, ajustement de Solvabilité II, fonds de pension à créer là où ils manquent.

**Coopération industrielle européenne renforcée.** Cadre fiscal et juridique européen pour les rapprochements transfrontaliers, soutien BEI + InvestEU + SAFE-bis civil, volonté politique des États (section 8).

**Préférence énergétique structurée.** Allocation prioritaire d'une part substantielle des nouvelles capacités électriques européennes aux opérateurs SEAL-3 sous condition de réinvestissement R&D en Europe.

**Doctrine anti-rachat opposable.** *Golden share* souveraine européenne – BEI ou véhicule InvestEU – sur les actifs technologiques ayant bénéficié d'un financement public significatif (par exemple plus de cinquante millions d'euros cumulés). Pas pour empêcher l'export. Pour empêcher l'absorption.

Aucun de ces sept leviers n'exige une réécriture des traités. Tous supposent un noyau dur de cinq à sept États membres pivots qui décident de coaliser sur les briques minimales.

---

## 11. Ce qui restera dépendant longtemps, et qu'il faut assumer

L'architecture défendable assume ses limites pour mieux concentrer ses moyens.

Sur les composants logiques avancés — GPU IA, fonderies sous sept nanomètres, mémoires HBM —, il n'y a pas de réponse souveraine européenne à vingt-quatre mois. Diversification des approvisionnements, accélération du *Chips Act*, sanctuarisation de la lithographie EUV comme atout négociable. Mais pas de magie.

Sur les armes connectées avec dépendance pré-existante — le cas F-35 pour les sept États européens opérateurs, plus de quatre cents appareils projetés d'ici 2030 [62] —, la sortie est une affaire de quinze à vingt ans. Levier de négociation, programmes substitués (FCAS, GCAP/Tempest, Rafale F5, Gripen E). On opère, on documente, on garde l'option.

Sur les logiciels Pentagone legacy à l'OTAN, l'enracinement est profond. *Sovereign by default* sur les nouveaux marchés, plan de réversibilité documenté sur les existants. Pas de grand soir. Une discipline d'érosion.

Ce n'est pas un constat de défaite. C'est un cadre lucide qui rend le reste possible.

---

## 12. Ni illusion, ni renoncement : une architecture à bâtir

La souveraineté numérique européenne **sous forme absolue** est une illusion politique. Personne de sérieux ne la demande. Elle déchaînerait des coûts disproportionnés et des fractures d'alliance dont les conséquences seraient supérieures aux gains.

La souveraineté numérique européenne **sous forme architecturée, segmentée, calendaire et coalisée à cinq à sept États pivots** est réaliste. Faisable à vingt-quatre à trente-six mois sur les briques sortables. Financements actés — SAFE cent cinquante milliards d'euros, ReArm huit cents milliards, BEI x3 défense. Opérateurs européens identifiés et matures. Cadre juridique opposable disponible. Grille de décision opératoire — la matrice à quatre postures, les sept leviers.

L'illusion politique, c'est le discours qui promet la souveraineté sans la décliner. Le réalisme, c'est l'architecture défendable qui choisit ses combats, qui finance en cohérence, qui rapproche ses champions là où c'est pertinent, qui négocie dur sur ce qui reste dépendant, et qui assume les quinze à vingt ans nécessaires pour sortir de certaines dépendances tout en agissant immédiatement sur celles qui sont sortables à vingt-quatre à trente-six mois.

L'Europe numérique n'a pas à rougir face à la technologie américaine. Ses briques existent, sont matures, sont compétitives à coûts comparables sur la grande majorité des usages standards. Sa faiblesse n'est ni technique ni intellectuelle. Elle est organisationnelle — nos acteurs ne coopèrent pas assez, nos acheteurs ne s'engagent pas, et une partie de nos élites internalise un récit qui les paralyse.

Les voix entendues à l'ouverture de ce manifeste ne demandent pas l'autarcie. Elles demandent un **levier**. La souveraineté numérique européenne n'a pas besoin d'absolu ; elle a besoin de levier acquis et tenu. Acquis par la coopération industrielle approfondie, par la commande publique souveraine, par la doctrine anti-rachat. Tenu par la discipline d'exécution coordonnée – vingt-quatre mois, puis trente-six, puis cinq ans, puis dix.

Sans illusion sur l'absolu. Sans démission devant la complexité. Sans complexe sur la qualité de notre technologie. Et sans renoncer plus longtemps à jouer la carte que nous avons en main à la table des grandes décisions internationales.

Qu'on imagine un instant l'Europe de 2032 si ces choix sont engagés dès maintenant. Une administration qui héberge ses données régaliennes sur des infrastructures dont elle maîtrise les clés. Des armées qui déploient leurs outils d'aide à la décision sur des modèles entraînés et opérés en Europe. Des champions du cloud, de l'IA et du quantique qui ont atteint la taille critique parce que leur marché domestique a cessé de leur préférer systématiquement leurs concurrents. Des ingénieurs formés sur des outils européens, qui les retrouvent naturellement en entreprise. Une commande publique qui irrigue sa propre base industrielle plutôt que celle d'un autre continent. Cette Europe-là n'est ni fermée ni isolée : elle commerce, elle coopère, elle achète américain là où c'est rationnel. Mais elle n'est plus locataire de ses propres usages. Aucune de ces images ne relève de la science-fiction – chaque brique existe déjà, en 2026, à l'état d'amorce. Il manque seulement la décision de les assembler.

Ce manifeste s'adresse à ceux qui peuvent décider en mai 2026 – pas à ceux qui constateront en mai 2028 ce qu'ils n'ont pas fait.

À chacun d'arbitrer.

---

## Bibliographie

- [1] Audition d'Arthur MENSCH, président-directeur général de Mistral AI, devant la commission d'enquête de l'Assemblée nationale sur les vulnérabilités numériques et les dépendances structurelles de la France et de l'Union européenne dans le secteur numérique, 12 mai 2026.
- [2] Octave KLABA, président-directeur général d'OVHcloud, intervention d'ouverture au Forum InCyber, Lille, 25-27 mars 2026. Voir aussi communiqué OVHcloud du 21 octobre 2025 sur la réunification de la gouvernance.
- [3] Cristina CAFFARRA, EuroStack Industry Foundation, contributions publiques 2025-2026.
- [4] Mario DRAGHI, *The Future of European Competitiveness*, rapport à la Commission européenne, septembre 2024.
- [5] Enrico LETTA, *Much More Than a Market : Speed, Security, Solidarity*, rapport au Conseil européen, avril 2024.
- [6] Commission européenne et Haut Représentant, *White Paper for European Defence – Readiness 2030*, 19 mars 2025.
- [7] Règlement (UE) du Conseil établissant l'instrument Security Action for Europe (SAFE), adopté le 27 mai 2025. Voir aussi Conseil de l'UE, communiqué du 27 mai 2025.
- [8] Documentation publique des benchmarks indépendants MMLU, HumanEval, GSM8K, BIG-Bench Hard et leurs déclinaisons multilingues, comparant les modèles européens et américains 2024-2026 ; *State of European Tech 2025* (Atomico).
- [9] Mistral AI, *Series C €1,7 Md à €11,7 Md de valorisation*, septembre 2025 (avec ASML, Andreessen Horowitz, Nvidia, Lightspeed); communications publiques 2024-2026; accord-cadre avec le ministère des Armées français notifié 16 décembre 2025, officialisé 8 janvier 2026.
- [10] Black Forest Labs, modèles FLUX, levées de fonds 2024-2025.
- [11] DeepL, classement Forrester *Machine Translation Wave 2024*, positionnement leader sur usages d'entreprise et juridique.
- [12] Hugging Face, statistiques d'utilisation publiques de la plateforme 2025.
- [13] OVHcloud, rapport annuel 2024-2025, communiqués trimestriels 2025-2026.
- [14] STACKIT (Schwarz Gruppe), Scaleway (Iliad), IONOS, Proton AG, communications publiques 2025-2026.
- [15] *Nextcloud vs Microsoft 365 : Infrastructure Cost & Sovereignty Comparison*, analyse comparée deux cents utilisateurs, février 2026.
- [16] *Project Beyond*, démonstration en vol Saab Gripen E / agent IA Centaur (Helsing), mer Baltique, 28 mai et 3 juin 2025. Pour les démonstrations équivalentes côté américain : programme X-62A VISTA / AFRL ACE depuis 2023 ; démonstrateurs Anduril Fury.

- [17] Helsing SE, communications publiques 2024-2026, *Financial Times*, *Politico Europe*, *Trending Topics*, mai 2026. Contrat HX-2 Bundeswehr, Series D €600 M 2025, valorisation mai 2026.
- [18] HarfangLab, Wallix, Stormshield, Tehtris, Sekoia, Vade, certifications ANSSI / BSI / TÜV 2025-2026.
- [19] Safran, acquisition de Preligens (devenu Safran.AI), 2024, valeur d'opération 220 M€.
- [20] PROQCIMA (Plan Quantique France), 1,8 Md€, cinq champions désignés; programmes nationaux Allemagne (>2 Md€), Royaume-Uni (2,5 Md£ National Quantum Strategy), Pays-Bas (615 M€ Quantum Delta NL), Quantum Flagship européen, EuroHPC Quantum Computing initiative.
- [21] *European Quantum Computing Ecosystem*, EntangledFuture, avril 2026; *Inside Europe's Quantum Awakening*, *Trending Topics*, mai 2026.
- [22] Déploiements Pasqal à CINECA (Italie), IQM à CESGA (Espagne), Quandela au CEA TGCC (France), AQT/Scaleway (février 2026), eleQtron Series A €57 M (mai 2026).
- [23] Projet européen Hexa-X-II, coordination Nokia Bell Labs, direction technique Ericsson, quarante-quatre organisations partenaires, 2022-2026.
- [24] *Europe to advance 6G innovation – 20 projects set to receive €116 million*, Commission européenne / SNS JU, MWC 2026; engagement complémentaire annoncé sur la période 2026-2027.
- [25] IRIS<sup>2</sup>, concession signée le 16 décembre 2024, consortium SpaceRise (SES, Eutelsat, Hispasat) avec sous-traitants Airbus, Thales Alenia Space, OHB, Telespazio, Hisdesat. Budget : 10,6 Md€ dont 6,5 Md€ publics.
- [26] IRIS<sup>2</sup> : *everything you need to know*, Polytechnique Insights, avril 2025; *Iris<sup>2</sup> is (not) the European answer to Starlink*, Space Economy Institute, décembre 2024.
- [27] Comparaisons capacitaires Starlink (~7 000 satellites en orbite, ~42 000 projetés), Kuiper (3 200), Guowang (13 000), 2024-2026.
- [28] GOVSATCOM, programme EUSPA, opérationnel depuis le 16 janvier 2026, intégrant huit satellites de cinq États membres.
- [29] Adhésion Norvège (mars 2025) et Islande (juillet 2025), agréments signés en mars 2026.
- [30] Cession d'Alcatel Submarine Networks par Nokia à l'État français via l'Agence des participations de l'État, valeur d'entreprise 350 M€, accord juin 2024, finalisation 2025.
- [31] *Troubled waters : Europe's subsea telecommunications network*, ECDPM Briefing Note n°208, mars 2026. ASN : 29,1% des installations de systèmes 2021-2025, 174 470 km de câbles produits.
- [32] Synergy Research Group, *Cloud Infrastructure Market Q4 2025*, janvier 2026; Connect Europe, *State of Digital Communications Report 2025*.

- [33] Parlement européen, résolutions sur la souveraineté numérique et la dépendance aux fournisseurs extra-européens, 2024-2026.
- [34] Bundeswehr, communications publiques sur l'architecture isolée Google Cloud, 2024-2025.
- [35] Ministère des Armées (France), accord-cadre avec Mistral AI piloté par l'AMIAD, notification 16 décembre 2025, officialisation 8 janvier 2026.
- [36] NATO Communications and Information Agency, contrats logiciels 2024; questions parlementaires Bundestag et Assemblée nationale 2025-2026.
- [37] Palantir Technologies, contrats publics européens (UK NHS Federated Data Platform 2023, MoD britannique, partenariats divers), 2023-2025.
- [38] Schleswig-Holstein, communications de la Chancellerie d'État, octobre 2025; *The Register*, *c't Magazin*, *Document Foundation*, mars 2025 et octobre 2025.
- [39] Dataport (Schleswig-Holstein + Hamburg + Bremen + Saxe-Anhalt + Mecklembourg-Poméranie), *dPhoenixSuite*, déploiement 2024-2026; Danemark, annonces 2025.
- [40] Gendarmerie nationale (France), distribution GendBuntu, 100 000+ postes, opérationnelle depuis 2008.
- [41] Suisse, restriction des clouds américains pour données sensibles publiques, 2026.
- [42] Marché public Commission européenne *Cloud III DPS*, 180 M€, attribution du 17 avril 2026 à quatre opérateurs souverains européens.
- [43] Audition d'Anton CARNIAUX (Microsoft France) sous serment devant la commission d'enquête du Sénat sur la commande publique, 10 juin 2025, compte rendu officiel.
- [44] Cour supérieure de justice de l'Ontario, décision du 25 septembre 2025 visant OVHcloud.
- [45] Sanctions américaines contre Karim KHAN, procureur de la Cour pénale internationale, *executive order* début 2025, conséquences logistiques rapportées notamment par *Le Monde*, *Reuters*, audition Verdier devant la commission Latombe (10 mars 2026).
- [46] Direction des achats de l'État, doctrine d'achat numérique, janvier 2026.
- [47] Commission européenne, *EU Cloud Sovereignty Framework v1.2.1*, octobre 2025, huit objectifs (SOV-1 à SOV-8), cinq niveaux d'assurance (SEAL-0 à SEAL-4).
- [48] Banque européenne d'investissement, élargissement du périmètre défense et triplement du financement intermédié à 3 Md€, juin 2025.
- [49] Sommet de l'OTAN, La Haye, 24-25 juin 2025, engagement budgétaire de 5% du PIB.
- [50] Agence ministérielle pour l'intelligence artificielle de défense (AMIAD), France, créée 1er mai 2024, budget 300 M€/an, enveloppe LPM 2024-2030 de 2 Md€ pour l'IA défense, supercalculateur classifié HP+Orange.

- [51] EuroStack Industry Foundation, lancée octobre 2025.
- [52] Nvidia Corporation, part de marché GPU IA datacenter, rapports trimestriels 2024-2026.
- [53] ASML, monopole de fait sur la lithographie EUV, communications publiques 2024-2026, pression américaine sur les exports.
- [54] EU Chips Act, règlement (UE) 2023/1781, 43 Md€ d'engagements, déploiements 2025-2030.
- [55] Samsung, SK Hynix, Micron, capacité HBM saturée jusqu'en 2027, données AIE, CEPA, *Politico Europe* 2025-2026.
- [56] Pasqal, fusion SPAC Bleichroeder Acquisition Corp. II (mars 2026), valorisation 2 Md\$ pre-money; *Computer Weekly* avril 2026, *Trending Topics* mai 2026.
- [57] IQM Quantum Computers, fusion SPAC Real Asset Acquisition Corp. (février 2026), valorisation 1,8 Md\$; *IQM press release* 23 février 2026.
- [58] PitchBook, Q3 2025 *Global VC First Look*, ratio US/EU sur les neuf premiers mois de 2025 : \$177 Md vs \$52 Md (€43,7 Md). *State of European Tech 2025* (Atomico). Comparaisons capital-risque deep tech EU/US.
- [59] Levy.fi, *Tech Compensation Benchmark Europe vs US 2025*.
- [60] Méthode adaptée du *Cloud Sovereignty Framework* européen [47], des working papers Stanford TTLF, et des travaux du CERRE 2025 sur la souveraineté numérique.
- [61] Working paper Stanford Transatlantic Technology Law Forum n°119, *Should Public Procurement in Digital Services Prioritize European Providers?*, 2025.
- [62] Lockheed Martin, projections F-35 Europe 2030; *Aerospace Global News*, *The Aviationist*, rapports GAO-25-107632 et CRS R48304.
- [63] LMSYS Chatbot Arena, classement mondial des modèles d'IA générative sur la base d'évaluations en aveugle par les utilisateurs; *Artificial Analysis*, benchmarks comparatifs de performance et de coût pour les modèles de fondation, mises à jour mensuelles 2025-2026.
- [64] Stanford Institute for Human-Centered AI, *2025 AI Index Report*, panorama annuel des avancées en IA, comparaisons internationales de capacités, de production scientifique et d'écosystème.
- [65] Empilement réglementaire numérique européen : règlement IA (AI Act), RGPD, Digital Markets Act, Data Act, directive NIS2, directive CSRD, et vingt-sept régimes nationaux d'application. Voir Parlement européen / EPRS, *Simplifying EU digital laws for competitiveness*, novembre 2025; Morrison Foerster, *EU Digital Omnibus on AI*, décembre 2025; analyses TechRound sur l'entrée en vigueur de l'AI Act, avril 2026.
- [66] ACT | The App Association, *The Hidden Cost of AI Regulations : A Survey of EU, UK, and U.S. Companies* (enquête TechnoMetrica, plus de 1 000 PME technologiques),

février 2026 : 58% des développeurs UE/UK rapportent des retards de lancement, pertes moyennes de 94 000 à 322 000 euros par entreprise.

[67] Anu BRADFORD, *The False Choice Between Digital Regulation and Innovation*, 2024 ; cf. travaux sur le « Brussels effect » (Oxford Institute for Ethics in AI). Argument repris dans Tech Policy Press, *What's Behind Europe's Push to "Simplify" Tech Regulation ?*, mai 2025.

[68] Commission européenne, *Digital Omnibus* (paquet de simplification numérique), proposé le 19 novembre 2025 : objectif de réduction de la charge administrative d'au moins 25% pour l'ensemble des entreprises et 35% pour les PME d'ici 2029. Voir aussi Conseil de l'UE (présidences polonaise et danoise), priorité de simplification réglementaire 2025.

---