



# **Les startups d'IA, de Paris à l'Europe : vers des écosystèmes compétitifs et souverains**

Entretien avec Agata Hidalgo,  
European Affaires Lead de France Digitale

IA

06/01/2026

Entretien réalisé le 18/04/2025



# **Les startups d'IA, de Paris à l'Europe : vers des écosystèmes compétitifs et souverains**

**Entretien avec Agata Hidalgo,  
European Affaires Lead à France Digitale**

*Entretien réalisé le 18 avril 2025*

Dans le cadre de nos travaux sur les écosystèmes d'IA, nous donnons la parole à Agata Hidalgo, European Affaires Lead chez France Digitale au moment de l'entretien (aujourd'hui directrice des affaires publiques et des relations presse à Renaissance Fusion).

Depuis 2023, France Digitale publie chaque année le [mapping des startups françaises de l'IA](#). Cette cartographie identifie et valorise les startups qui développent les briques technologiques, les modèles et les usages concrets de l'IA en France. La prochaine édition sera dévoilée à l'occasion du AI Day x NoCode Summit 2026 ; pour participer, retrouvez l'[appel à candidatures 2026](#) de France Digitale.

France Digitale a également analysé la position de l'Europe dans la chaîne de valeur de l'IA générative dans l'étude "[Des puces aux applications, l'Europe peut-elle être une puissance de l'IA générative ?](#)" (avril 2024).

Dans cet entretien, Agata Hidalgo met en perspective les résultats de ces travaux pour analyser l'écosystème francilien des startups d'IA, ses dynamiques sectorielles et géographiques et les leviers pour une IA européenne plus compétitive, attractive et souveraine.

**En 2025, France Digitale compte 781 startups de l'IA dans son mapping des startups françaises de l'IA. Comment définissez-vous précisément une “startup de l'IA” ?**

Le périmètre est large et ne se limite pas aux startups qui développent des LLM (Large Language Model). Nous considérons comme startup de l'IA **toute entreprise qui commercialise un produit ou un service intégrant de l'IA, ou bien qui contribue directement au développement de l'IA**. En revanche, nous excluons les activités connexes comme le conseil, la formation ou l'accompagnement, qui ne proposent pas de produits technologiques au sens strict.

À cela s'ajoutent plusieurs critères : nous ne retenons que les entreprises créées après 2004, avec au moins deux personnes. Cela nous permet de cibler des structures bien établies. Même si aujourd'hui, il est de plus en plus simple de lancer une activité dans l'IA à une ou deux personnes, nous avons voulu poser cette limite pour conserver une certaine cohérence.

Enfin, nous intégrons aussi des entreprises qui existaient avant l'essor récent de l'IA générative, en particulier celles qui reposent sur le machine learning et des technologies plus “classiques”, qui sont encore largement utilisées aujourd'hui. Ces solutions restent au cœur de nombreux produits, avec parfois même plus de cas d'usage concrets que l'IA générative. Cela nous permet d'avoir une vision plus complète de l'écosystème. Nous savons que **43% des startups travaillent l'IA générative et 47% proposent des solutions d'IA “traditionnelles”**.

**Selon votre Mapping, 63% des startups françaises de l'IA sont implantées en Île-de-France. Comment expliquer cette forte concentration ? Est-ce une spécificité française ?**

En France, cette concentration s'explique assez naturellement. Paris concentre de nombreux atouts : d'une part, **la présence d'universités et de grandes écoles**, en particulier sur le plateau de Saclay, qui génèrent un vivier important de talents académiques ; d'autre part, **Paris abrite la majorité des investisseurs**, notamment ceux capables de proposer des tickets importants, ce qui est un avantage considérable pour une startup en recherche de financement ; enfin **un écosystème dense** de clients potentiels, de grands groupes, d'incubateurs, d'espaces de networking, etc., qui forment un environnement propice à l'émulation et à la croissance rapide. Tout cela contribue à une forme d'auto-renforcement : les acteurs de l'IA s'installent là où l'écosystème est déjà dynamique.

Ce phénomène s'inscrit aussi dans une tendance plus générale : la France reste un pays très centralisé et Paris joue un rôle majeur dans la plupart des écosystèmes économiques.

En comparaison, **l'Allemagne fonctionne de manière beaucoup plus décentralisée**. On retrouve plusieurs pôles tech : Berlin bien sûr, pour l'économie des services et les startups orientées produits ; mais aussi Munich, Heilbronn et d'autres villes du sud, qui concentrent davantage les startups "deep tech" ou industrielles. Ces villes bénéficient souvent de la présence d'universités prestigieuses, de centres de recherche, mais aussi de grands groupes industriels capables d'investir et de jouer le rôle de premiers clients.

Aux États-Unis, c'est un peu différent encore. Il y a bien sûr des startups d'IA à New York ou ailleurs sur la côte Est, mais **la majorité de l'écosystème reste concentrée autour de la Silicon Valley**. C'est là qu'on trouve les géants de la tech, comme les GAFAM, ainsi que les leaders de l'IA comme OpenAI ou Anthropic, qui y ont tous une présence. Ce tissu très dense de capitaux, de talents et d'infrastructures fait de la Silicon Valley un lieu toujours très porteur pour l'innovation en IA.

### ***Aurait-on intérêt à déconcentrer l'écosystème de l'IA sur l'ensemble du territoire français ? Ou au contraire, est-ce que la logique actuelle de hub centralisé et d'agglomération reste la plus bénéfique ?***

À France Digitale, nous essayons autant que possible de favoriser la diffusion des talents et du capital à travers tout le territoire. Nous avons notamment mis en place un dispositif qu'on appelle le **FDTour** : ce sont des événements organisés dans différentes régions au cours de l'année. Nous sommes intervenus dans plus de cinq villes – Marseille, Lille, Nantes, entre autres – et l'objectif est d'y amener des investisseurs, souvent basés à Paris, pour qu'ils rencontrent des startups locales. C'est un premier pas important pour irriguer le tissu entrepreneurial au-delà de l'Île-de-France et permettre à des startups régionales d'accéder à des financements qui, jusqu'ici, étaient trop souvent centralisés.

Cela dit, il ne faut pas croire qu'il n'y a pas de dynamisme en région – bien au contraire. Ce que notre Mapping montre, c'est que certains secteurs spécifiques de l'IA, comme ceux liés à la gestion de l'énergie ou à l'industrie, sont assez bien implantés autour de Lyon et plus largement en Auvergne-Rhône-Alpes. Marseille aussi connaît une belle dynamique, portée par la présence d'acteurs locaux engagés. Ces territoires montrent un vrai potentiel à soutenir. Ce qu'il manque souvent, c'est justement le capital pour faire passer ces initiatives à l'échelle.

**C'est pour cette raison qu'il est crucial de multiplier les formats qui encouragent les investisseurs à sortir de Paris et à aller à la rencontre des startups là où elles se développent.**

Parfois, rester en région peut représenter un avantage stratégique : être proche de ses clients. **À Marseille, par exemple, la CMA CGM joue un rôle structurant ; à Lyon, de nombreux industriels forment un marché ; à Bordeaux, l'écosystème santé est très actif autour des hôpitaux.** Il existe de véritables pôles émergents en région, qui méritent d'être soutenus pour qu'ils puissent monter en puissance. C'est une manière aussi de répartir plus équitablement les talents et l'innovation sur le territoire, et cela contribue à renforcer l'attractivité des écosystèmes locaux auprès des investisseurs.

***Le Mapping montre aussi que certains secteurs sont davantage concentrés en Île-de-France que d'autres, notamment le juridique, la finance, l'assurance, ainsi que le marketing et la publicité. Pourquoi cette concentration sectorielle ?***

Cela s'explique assez naturellement : ce type de concentration sectorielle dépend en grande partie de l'environnement économique local, c'est-à-dire des types de clients présents dans une région.

L'Île-de-France est historiquement un bassin important pour le secteur tertiaire. On y trouve une forte densité d'acteurs dans la finance, l'assurance, le juridique, la publicité, etc. Ces secteurs y sont très bien représentés, ce qui crée un effet d'attraction pour les startups de l'IA qui développent des solutions dans ces domaines.

**C'est une logique de proximité avec les clients potentiels** : pour une jeune entreprise qui propose un produit d'IA dans la finance ou le marketing, il est beaucoup plus stratégique d'être implantée à Paris, là où se trouvent les grands comptes, les agences, les cabinets, etc.

À l'inverse, pour une startup qui travaille dans des secteurs comme la logistique, l'énergie ou la robotique, il est souvent plus pertinent d'être situé dans des régions industrielles, comme Auvergne-Rhône-Alpes ou le Sud. L'emplacement reflète donc assez fidèlement les pôles économiques dominants de chaque territoire.

## **Comment se positionne l'écosystème français ou francilien des startups de l'IA ? Identifiez-vous des caractéristiques propres à notre écosystème ?**

Je dirais que l'écosystème français est aujourd'hui l'un des plus dynamiques – voire le plus dynamique – en Europe continentale. C'est une position enviable, mais qu'il ne faut surtout pas considérer comme acquise. L'élan que nous connaissons doit absolument être entretenu, renforcé et accéléré. Dans le prolongement des annonces faites lors du Sommet de l'IA, il est essentiel de continuer à faire de ce sujet une priorité nationale. Il ne suffit pas d'avoir lancé la dynamique, il faut la maintenir sur le long terme.

La France dispose déjà de plusieurs atouts importants : un nombre croissant de startups, un écosystème d'investisseurs de plus en plus structuré, mais aussi des infrastructures comme les supercalculateurs publics, qui permettent aux jeunes entreprises de mener de la R&D, de prototyper ou de former des modèles puissants. Ces ressources sont précieuses pour accompagner la montée en puissance des startups de l'IA, en particulier celles qui n'auraient pas les moyens d'accéder seules à une telle capacité de calcul.

Si l'on regarde plus en détail, on observe aussi des spécificités sectorielles intéressantes. Par exemple, **un domaine qui ressort fortement en France – et qu'on voit un peu moins mis en avant dans d'autres pays – est celui de la santé**. Il y a une vraie profondeur dans ce secteur, bien au-delà des simples logiciels ou outils de productivité. On parle ici d'une intégration plus verticale, avec des solutions IA appliquées au diagnostic médical, à la recherche pharmaceutique, à l'aide à la décision clinique, etc.

On observe cependant que beaucoup de ces entreprises innovent en France mais peinent à y commercialiser leurs solutions. Le modèle de santé français, très réglementé et fondé sur le remboursement, rend l'accès au marché plus complexe. C'est pourquoi certaines startups choisissent de se tourner très tôt vers les États-Unis, où le système de santé est plus ouvert au privé, donc potentiellement plus lucratif à court terme. Cela crée un paradoxe : **nous avons une très belle capacité d'innovation locale, mais avec un parcours de commercialisation souvent plus favorable à l'international**.

Cela dit, cette forte présence dans le domaine de la santé reste un véritable atout pour l'écosystème français, d'autant plus que l'IA ouvre énormément de perspectives : aide au diagnostic, essais cliniques, personnalisation des traitements, etc.

## ***Identifiez-vous des complémentarités possibles entre écosystèmes européens de l'IA ?***

Aujourd'hui, en Europe nous n'avons pas encore d'organisation structurée en clusters très spécialisés. C'est encore assez diffus. Ceci dit, certains pays se démarquent dans des secteurs clés.

En Suède, on observe une forte dynamique autour de la mobilité, de l'automobile et, dans une moindre mesure, de l'énergie. La santé y est présente, mais moins centrale que chez nous.

En Allemagne, il existe un socle industriel très solide, qui soutient activement l'innovation technologique. Ce tissu d'entreprises industrielles constitue une base importante pour la demande en IA, notamment dans des domaines comme la production, la maintenance prédictive ou l'automatisation.

Du côté de l'Espagne et de l'Italie, on est plutôt sur des écosystèmes où l'on retrouve beaucoup de projets deep tech, souvent encore en phase early-stage. Ces startups sont généralement très proches d'universités ou de centres de calcul haute performance et travaillent aussi bien sur des technologies de rupture que sur des applications plus orientées services : le juridique, les logiciels d'entreprise, la finance, ou encore un peu de cybersécurité.

Mais il faut rester prudent sur ces comparaisons : **les spécialités d'un pays suivent souvent la structure de son économie** : là où il y a une industrie forte ou un secteur public actif, l'innovation suit. C'est pourquoi, par exemple, on trouve aussi des startups IA dans la santé en Allemagne, en Suède ou en Italie — même si elles sont moins nombreuses ou moins mises en avant qu'en France. À ce stade, on est encore loin d'une logique de spécialisation coordonnée entre pays européens.

## ***Selon vous, quels sont les éléments qui pourraient menacer l'attractivité de la France vis-à-vis des startups de l'IA ? Quelles sont les sources d'insatisfaction ou les raisons qui pourraient pousser ces entreprises à quitter le territoire ?***

Il est clair que la France bénéficie jusqu'à maintenant d'un cadre fiscal et financier très attractif pour les startups, notamment via le crédit d'impôt recherche (CIR) et le crédit d'impôt innovation (CII). Ce sont des dispositifs nationaux qui comptent énormément, notamment pour attirer des profils très techniques, comme des doctorants ou ingénieurs en IA.

Par ailleurs, des structures comme Bpifrance jouent un rôle clé en matière d'amorçage. Sans ces aides, de nombreuses entreprises n'auraient tout simplement jamais vu le jour. Il est donc essentiel de maintenir ces soutiens, même si l'on sait que le contexte budgétaire actuel rend les arbitrages plus complexes. Ces dispositifs ont été tellement efficaces que certains fondateurs étrangers ont choisi de créer leur entreprise en France, précisément pour ces raisons. Ce qu'on observe parfois, toutefois, c'est que la R&D reste en France, car elle y est plus abordable, mais les sièges sociaux et les équipes commerciales sont transférés aux États-Unis, là où les marges sont plus élevées et le marché plus réceptif.

Un des leviers d'amélioration serait donc de **favoriser davantage le développement du marché local**, en France, mais aussi à l'échelle européenne. C'est fondamental si l'on veut inciter les startups à rester, à se développer ici et à vendre leurs produits dans un environnement proche. Aujourd'hui, beaucoup de startups françaises réalisent l'essentiel de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Je pense à des entreprises comme Pigment, qui réalisent jusqu'à 60 % de leur chiffre d'affaires aux États-Unis. Cela reflète un retard ou une certaine frilosité en France et en Europe à adopter l'IA.

Si les entreprises ne trouvent pas de débouchés sur leur marché domestique, elles iront naturellement là où la demande est plus forte – et peuvent alors être tentées de déplacer leur siège ou de s'implanter ailleurs. C'est pourquoi il est crucial d'encourager les grands groupes, mais aussi les PME et les ETI à devenir clients de l'innovation locale. Il en va de la compétitivité, mais aussi de la souveraineté technologique.

Un autre point stratégique est l'attractivité des talents. On parle beaucoup du Tech Visa, un sujet clé. La pénurie de compétences dans la tech – et en IA en particulier – est un problème structurel. Et face aux géants mondiaux, notamment américains, il est difficile de rivaliser en termes de salaires. Il faut donc **un cadre favorable à l'immigration de talents qualifiés**, pour permettre aux startups de croître sans être freinées par le manque de profils techniques.

Enfin, il y a une autre faiblesse structurelle : les possibilités de "sortie". Une fois qu'une entreprise atteint une certaine maturité, elle doit pouvoir être rachetée ou introduite en bourse. Or, ces options sont encore très limitées en Europe. **Certaines startups finissent alors par être rachetées par des groupes non-européens, ou se cotent au Nasdaq, simplement parce qu'il n'existe pas de solutions équivalentes localement.**

Cela pose un vrai problème de captation de valeur : une partie des équipes reste peut-être en Europe, mais le centre de gravité se déplace. Et avec lui, la propriété intellectuelle, les décisions stratégiques et l'impact économique.

Si nous voulons préserver et renforcer l'attractivité de la France, il faut :

- rester ouvert à l'international, notamment pour les talents ;
- garantir un accès au financement à toutes les étapes de développement ;
- maintenir des dispositifs d'amorçage efficaces (comme le CIR, CII, soutien public) ;
- et surtout, stimuler l'adoption de l'IA sur notre marché local, pour que les entreprises trouvent des clients ici et puissent se développer sans devoir partir.

***Parmi les leviers pour renforcer l'écosystème français, pensez-vous que la coopération entre écosystèmes de startups européens pourrait jouer un rôle clé ? Est-ce que de telles dynamiques existent déjà aujourd'hui ?***

Oui, tout à fait. Chez France Digitale, nous collaborons déjà étroitement avec nos homologues à notre échelle, dans d'autres pays européens. Concrètement, **si une entreprise étrangère souhaite explorer le marché français, nous l'aidons à se connecter à l'écosystème** en facilitant les mises en relation, les contacts avec les bons acteurs, qu'il s'agisse de partenaires, de clients ou de relais locaux. Réciproquement, si une startup française se développe en Allemagne, en Italie ou en Espagne, nous nous appuierons sur nos partenaires sur place pour faciliter son implantation ou l'accompagner dans son expansion.

**Il existe également une dynamique d'échanges à travers les événements européens.** Par exemple, nous avons accueilli un grand nombre de startups européennes lors de notre événement phare, le FDDAY, qui se tient chaque année en septembre. On observe la même logique autour d'événements comme VivaTech ou Hello Tomorrow. Ce sont des moments importants pour valoriser l'innovation française et les visiteurs européens sont souvent impressionnés par ce que l'on parvient à accomplir, notamment à Paris. Il y a une vraie reconnaissance du leadership français en matière d'IA.

La coopération européenne est donc pertinente à condition qu'elle soit concrète et utile pour les entreprises. Il ne suffit pas d'avoir des projets communs un peu flous : il faut que cela aboutisse à des résultats tangibles. Par exemple, si on collabore sur un projet de R&D, il faut qu'il donne lieu à un produit commercialisable sur plusieurs marchés.

De la même manière, la participation à un salon doit s'accompagner de vrais dispositifs d'accompagnement : accès facilité à l'événement, rendez-vous avec des investisseurs ou clients potentiels, ou rencontres avec d'autres entreprises offrant des services complémentaires. **Il faut que cela serve directement le développement commercial des startups.**

Un des défis qu'on observe en Europe est que nous sommes très bons en innovation, mais moins en commercialisation. Des startups en France et en Suède peuvent développer des solutions très similaires sans se connaître. Chacune reste enfermée dans son marché domestique ou dans un cercle régional limité et peine à accéder aux marchés voisins. S'il existait davantage de partenariats ou de rapprochements stratégiques, certaines de ces entreprises pourraient gagner en taille, mutualiser leurs forces, et à terme, donner naissance à de véritables champions européens. Ce fut le cas de Brevo, une entreprise issue de la fusion entre une startup française et une startup allemande, qui intègre désormais l'IA pour optimiser ses processus. Leur réussite montre que ce type de collaboration est possible et prometteur.

Il faut donc encourager cette logique de co-développement entre startups européennes en s'appuyant sur des synergies commerciales et techniques réelles. C'est aussi valable dans des domaines comme les ressources humaines, où l'on voit émerger des solutions intéressantes en France et en Italie. Ces acteurs gagneraient beaucoup à collaborer, à se partager des retours d'expérience, et surtout à comprendre les réalités de chaque marché, plutôt que de travailler chacun en silo.

***France Digitale a aussi publié une étude sur la chaîne de valeur de l'IA. Quels sont les leviers pour renforcer la position de l'Europe sur cette chaîne de valeur ?***

La chaîne de valeur de l'IA est extrêmement complexe. Tout le monde est interdépendant, pas seulement l'Europe : les États-Unis, la Chine... **Aucune région du monde ne peut aujourd'hui revendiquer une souveraineté totale sur l'ensemble de la chaîne.** Cela implique que, dans un contexte de tensions géopolitiques ou de guerre commerciale, comme on en a connu récemment, personne n'en sort indemne.

Là où la France et l'Europe sont fortes, c'est plutôt en aval de la chaîne de valeur : les applications, les logiciels, les services destinés aux utilisateurs finaux.

En revanche, sur les couches basses — les modèles fondamentaux, les infrastructures, les logiciels de base, le hardware et surtout les puces électroniques, l'Europe est très dépendante.

ASML aux Pays-Bas est un acteur clé : c'est la seule entreprise au monde capable de fabriquer les machines de lithographie pour graver les puces. C'est un quasi-monopole naturel du fait de leur avance technologique. Mais la production des puces reste fortement concentrée à Taïwan, via TSMC. Et la conception de ces puces (CPU, GPU) est dominée par des acteurs comme NVIDIA, qui est américain. Nous constatons donc que trois continents sont structurellement liés sur un seul segment. Si un seul maillon venait à dysfonctionner, toute la chaîne serait bloquée, comme on l'a vu pendant la crise du Covid.

Alors que peut-on faire, au niveau français et européen ?

Tout d'abord, il faut **diversifier les fournisseurs et les technologies**. On ne peut pas se permettre de tout miser sur un seul acteur, qu'il s'agisse du cloud, des modèles d'IA, des puces ou des infrastructures. Il faut soutenir des alternatives crédibles européennes, et ne pas rester captifs d'un écosystème unique.

Ensuite, **l'Europe doit investir dans ses pépites locales**. Il faut injecter du capital dans les acteurs qui proposent une chaîne de valeur alternative : par exemple Mistral AI sur les modèles, Scaleway ou OVH sur le cloud, ou encore SiPearl dans la fabrication de puces. Mais il faut aussi leur garantir un marché : sans acheteurs, ils ne peuvent pas survivre ni croître.

Enfin, **il faut changer les habitudes**. Une bonne partie de la dépendance actuelle vient non pas d'un manque de solutions, mais d'habitudes de consommation : beaucoup d'acteurs ont pris l'habitude d'utiliser certains outils (souvent américains) par défaut, sans même explorer les alternatives européennes.

Un autre enjeu très important est celui de la concurrence. Ce que nous observons, c'est que les big tech sont présentes sur toutes les couches de la chaîne de valeur. Ce positionnement intégral leur donne un avantage concurrentiel massif.

Prenons l'exemple de Google : ils produisent leurs propres puces (*Tensor Processing Unit*, TPU), ils possèdent une part importante des câbles sous-marins qui font circuler l'internet mondial, ils offrent une infrastructure cloud, ils développent des outils open source que beaucoup de développeurs utilisent (TensorFlow, etc.) et ils proposent aussi des services grand public (Gmail, Google Docs, Google Pay...).

Finalement, un utilisateur ou une entreprise peut rester entièrement dans l'écosystème Google, de la couche la plus profonde jusqu'aux applications de bureau, sans jamais en sortir. C'est confortable, jusqu'au jour où un incident survient — panne, sanction géopolitique, changement de politique tarifaire. Dans ce cas, toute l'activité peut être mise à l'arrêt.

Il est donc important d'encourager **une plus grande vigilance sur les pratiques anticoncurrentielles**, d'éviter les clauses d'exclusivité ou les tarifs abusifs et de protéger l'accès au marché pour les startups innovantes européennes, en particulier dans les secteurs où les big tech sont déjà omniprésentes. C'est à la fois un enjeu de résilience économique, de souveraineté technologique et de compétitivité à long terme.

***Le contexte actuel, marqué par une politique américaine protectionniste et anti-réglementation sous l'impulsion du Président Donald Trump, pourrait-il représenter une opportunité pour le leadership européen en matière d'IA ?***

Oui, clairement, ce contexte est une occasion de se repositionner et de se demander : quels sont les atouts dont l'Europe dispose déjà, mais qu'elle exploite peut-être encore trop peu ?

Nous l'observons concrètement : plusieurs entreprises de notre réseau ont vu une augmentation importante de la demande pour leurs produits et services. Cela vient de grandes entreprises, de PME, mais aussi de consommateurs individuels qui commencent à se questionner sur la souveraineté technologique, sur la fiabilité des partenaires américains et sur la continuité de service.

**On constate aujourd'hui une perte de confiance vis-à-vis des États-Unis dans certaines sphères**, ce qui crée une **fenêtre d'opportunité** pour les entreprises européennes pour gagner des parts de marché, et ce à tous les niveaux de la chaîne de valeur, que ce soit dans les services, les logiciels, le cloud ou même les modèles d'IA.

Maintenant, si on regarde de plus près l'impact réglementaire et commercial (notamment en lien avec les droits de douane), jusqu'à présent le secteur des services numériques - dans lequel évoluent la majorité des startups tech - n'est pas encore directement visé. Cela dit, je détecte des signaux faibles. Les semi-conducteurs pourraient bientôt faire l'objet de restrictions à l'export ou de taxes douanières, à l'image de ce qui est déjà en place entre les États-Unis et la Chine. Ce sont des mesures que nous surveillons de très près.

En parallèle, du côté européen, nous discutons aussi de potentielles ripostes avec par exemple un éventuel retour d'une taxe GAFA, version 2. Mais ce modèle a déjà été testé en France et a montré ses limites : si on taxe certains services numériques trop largement, ce sont les utilisateurs finaux, donc les startups et les consommateurs, qui paient l'addition. Ce n'est ni juste, ni efficace.

C'est pourquoi nous appelons à la prudence. **Si des mesures de rééquilibrage sont prises, elles doivent l'être de manière ciblée, en évaluant précisément leurs conséquences.** Il existe des pistes plus intelligentes, par exemple sur certains types de services publicitaires, où des marges sont possibles sans que cela ne pèse directement sur les startups ou les utilisateurs européens.

Nous ne croyons pas à une escalade des tensions commerciales comme solution. Mais ce contexte a le mérite de réveiller les consciences, de rendre plus visibles nos dépendances et donc de renforcer l'envie de construire une véritable souveraineté technologique européenne. À ce titre, le contexte actuel est effectivement une très belle opportunité pour les entreprises françaises et européennes de prendre le leadership.



Paris-Île de France Capitale Économique (PCE) est **le lab' de l'attractivité du Grand Paris**, fondé par la CCI Paris Île-de-France, une trentaine de Grand Paris Makers® (entreprises à dimension internationale, fédérations et établissements publics engagés en faveur d'un Grand Paris ambitieux et innovant) et soutenu par la Métropole du Grand Paris.

Son ambition est de **faire du Grand Paris le pionnier et le leader des transitions** en anticipant les futurs facteurs d'attractivité des métropoles et en contribuant à les développer sur le territoire dès aujourd'hui en portant les propositions des acteurs économiques et des territoires au plus haut niveau.

Paris-Île de France Capitale Économique assure 3 missions centrales :

- veille prospective, benchmarking international sur les facteurs d'attractivité des villes globales ;
- organisation de groupes de travail portés par des acteurs économiques pour dégager des pistes d'action et mettre en œuvre des chantiers d'expérimentation dans le Grand Paris ;
- mise en valeur des savoir-faire de nos Grand Paris Makers® en organisant des conférences et des séminaires, en accueillant des délégations internationales et en organisant des *learning expeditions*.



Paris-Île de France Capitale Économique

#### Éditeur

Paris-Île de France Capitale Économique  
2 place de la Bourse - 75002 Paris  
[contact@pce-idf.org](mailto:contact@pce-idf.org)

#### Directrice de la publication

Chloë Voisin-Bormuth

#### Rédactrice

Anaïs Jardin

#### Communication

Louise Limare