Capitalisme, durabilité et démocratie : Les défis actuels de l'innovation et de l'entrepreneuriat en Europe

Luc Soete[*]

L'analyse présentée, s'inspirant de l'ouvrage fondateur de Schumpeter publié en 1942, « Capitalisme, socialisme et démocratie », identifie la relation triangulaire entre capitalisme, durabilité et démocratie comme la dynamique fondamentale qui déterminera l'avenir de l'Europe. À l'heure actuelle, les tensions entre ces trois éléments sapent la capacité de l'Europe à tirer parti des effets créateurs de valeur du capitalisme, et risquent de faire dérailler ses efforts en matière de développement durable et de déstabiliser la démocratie. Cependant, l'Europe est potentiellement bien placée pour combiner ces trois éléments dans une relation synergique qui met l'accent sur les opportunités d'innovation et les défis que cela pose pour l'Europe. Pour y parvenir, l'UE devra devenir plus dynamique, agile et, surtout, efficace dans sa réponse aux défis géopolitiques et économiques auxquels elle est confrontée. Le nouvel institut de l'innovation et de l'entrepreneuriat à l'Université de Strasbourg voit donc le jour à un moment clef. Vu l'omniprésence de l'innovation et les défis que cela pose pour l'Europe, une analyse schumpétérienne s'impose. Elle met en évidence le fait que le problème de l'Europe ne réside pas simplement dans une faible productivité ou une compétitivité insuffisante. Il tient au fait que le dynamisme entrepreneurial, l'innovation et la « destruction créatrice » sont freinés par la fragmentation, la bureaucratie et l'inertie institutionnelle, tandis que les inégalités sociales et territoriales ont érodé la légitimité démocratique sur laquelle reposait autrefois le capitalisme en Europe.

Codes JEL : O31, O38, O52, P10, Q55.

Mots-clefs : innovation, entrepreneuriat, destruction créatrice, développement durable, financiarisation, coûts de restructuration.

Introduction

Le titre principal de cet exposé propose un récit politique européen alternatif au débat actuel dominé par des analyses macro-économiques. Elle est basée sur une publication récente éditée avec Sylvia Schwaag Serger de l'Université de Lund en Suède, et Johan Stierna et Mikel Landabaso tous deux membres du Joint Research Centre (JRC) de la Commission européenne à Séville[1]. Le titre est bien sûr inspiré de l'ouvrage majeur de Joseph Schumpeter publié en 1942 « Capitalisme, socialisme et démocratie », paraphrasé ici comme : « Capitalisme, durabilité et démocratie » avec l'accent sur les défis actuels européens. Il y a en effet des similitudes frappantes entre la période décrite par Schumpeter – période sujette à de nombreux changements structurels politiques, économiques et technologiques – et ce à quoi l'Europe est confrontée aujourd'hui sur le plan politique avec la montée des tensions géopolitiques reflétant l'émergence d'un nouvel ordre mondial dans lequel les États-Unis et la Chine se disputent la suprématie ; sur le plan économique avec l'avènement d'un capitalisme débridé conduisant à un développement non durable en termes de changement climatique, déclin de biodiversité mais aussi une augmentation d'inégalités sociales ; et sur le plan technologique avec des avancées technologiques spectaculaires aux implications fonda-

[1] Soete, Schwaag Serger, Stierna et Landabaso (2026), (https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC144547) .

[*] Professeur émérite à l'Université de Maastricht, Pays-Bas et membre de l'Académie royale des sciences des Pays-Bas (KNAW). Ancien directeur de l'institut UNU-MERIT et ancien recteur de l'Université de Maastricht. .

mentales – telle que l'intelligence artificielle (IA) – pour l'humanité, la société et la démocratie.

Le discours alternatif schumpétérien présenté ici met aussi l'accent sur le besoin de dynamisme entrepreneurial, d'innovation et de « destruction créatrice », mais en même temps il reconnaît aussi l'importance et la fragilité de la démocratie, ainsi que sa dépendance à l'égard d'une bonne gestion du capitalisme ***et*** du développement durable. Ce faisant, il propose un cadre qui vise à compléter les rapports de Mario Draghi (2024) et d'Enrico Letta (2024) sur la compétitivité et le marché unique en y intégrant des éléments fondamentaux qui définissent l'Europe et tiennent à cœur aux Européens : la prospérité, le bien-être (individuel, sociétal et environnemental) et la liberté. Comme nous l'écrivons en introduction :

« L'Europe ne manque pas de défis, de dilemmes, d'acteurs établis et de dépendances historiques ; ce qui lui fait défaut ironiquement, alors qu'elle est le continent de la Renaissance, des Lumières et des idées, c'est de l'imagination et de l'inspiration capables de mobiliser les gens, de donner de l'espoir et de tracer une voie concrète dans laquelle nous, Européens, souhaitons nous engager : un objectif commun vers lequel tendre. Compétitivité économique, retard, concurrence technologique : ces termes n'apportent ni inspiration, ni confiance, ni objectif, ni 'étoile polaire'. Ils suscitent plutôt l'inquiétude, le défaitisme ou l'indifférence… »

En d'autres termes, notre approche schumpétérienne met en évidence le fait que le problème de l'Europe ne réside pas simplement dans une faible productivité ou une compétitivité insuffisante. Il tient plutôt au fait que le dynamisme entrepreneurial, l'innovation et la « destruction créatrice » sont désormais freinés par la fragmentation, la bureaucratie et l'inertie institutionnelle, tandis que les inégalités sociales et territoriales ont érodé la légitimité démocratique sur laquelle reposait autrefois le capitalisme en Europe.

Tout cela semblait constituer un cadre parfait pour discuter des défis européens de l'innovation et de l'entrepreneuriat, à Strasbourg, à l'occasion de la création de l'Institut de l'innovation et de l'entrepreneuriat à l'Université de Strasbourg.

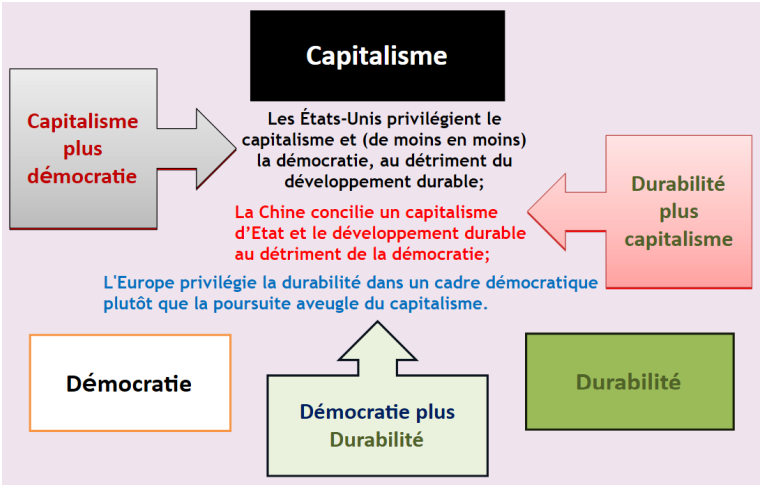
1. Une trilogie schumpétérienne bien différente en Europe, comparée aux États-Unis et à la Chine ?

La Figure 1 présente la trilogie schumpétérienne proposée ici comme cadre analytique.

La figure contient sans aucun doute une certaine ressemblance avec le « trilemme politique » de Dani Rodrik (2000), dans lequel l'État-nation se verrait confronté au défi de concilier globalisation, souveraineté nationale et démocratie.

Notre cadre schumpétérien ne parle cependant pas de trilemme politique : ce sont plutôt des choix politiques. Ainsi la Chine met l'accent sur un capitalisme d'État qui tient de plus en plus compte du défi de durabilité mais dépourvu de démocratie ; les États-Unis misent sur un capitalisme avant tout financier qui, sous l'administration de Donald Trump, se fait au détriment de la durabilité et de plus en plus, de la démocratie ; et l'Europe se trouve dans l'impossibilité de maintenir la priorité donnée à la durabilité avec le Green Deal européen, son modèle de capitalisme désespérément étant en quête de compétitivité d'une part et de cohésion sociale d'autre part.

Figure 1 : Un cadre européen différent des États-Unis et de la Chine ?



1.1 Le capitalisme européen : une forme unique et supranationale en quête de compétitivité

Avec le recul, on pourrait dire que le processus d'intégration européenne tel qu'il s'est développé au cours du siècle passé, grâce à la combinaison du développement du marché unique avec une politique européenne de concurrence et une politique trans-

nationale de cohésion a contribué à maintenir, voire à développer, une convergence entre capitalisme et démocratie dans un cadre supranational européen. Cela s'illustre par le désir de nombreux pays frontaliers de joindre l'Union européenne.

Reste cependant à savoir si cela est suffisant. Si le capitalisme européen peut être considéré comme réussi sur le plan de la compétitivité interne, il ne suffit pas à assurer sa cohésion sociale interne. La mondialisation, la financiarisation et l'érosion de la base industrielle européenne ont accentué les disparités régionales et sociales, et même freiné le renouveau entrepreneurial.

De ce point de vue, l'ère des règles néolibérales gouvernant les relations internationales apparaît comme révolue. Toutes les grandes puissances recourent désormais à la politique industrielle, aux technologies stratégiques et aux capacités de l'État pour faire valoir leurs intérêts nationaux.

Comment l'Europe peut-elle développer une politique industrielle de ce type, compatible avec le marché unique mais plus affirmée et coordonnée au niveau européen ? Le rapport Draghi dans la mesure où il se focalise sur l'avenir de la compétitivité européenne (le capitalisme, dans notre analyse) illustre bien le problème.

1.2 Une parenthèse : l'impensé de l'intégration économique européenne… la sécurité

Dans une note à l'intention de la haute représentante de l'Union pour les affaires étrangères et la politique de sécurité, à l'entrée en fonction de la première Commission von der Leyen (le 1er décembre 2019), Jean Pisani-Ferry et Guntram Wolff décrivent l'évolution du paysage géopolitique dans lequel l'UE allait évoluer au cours des années 2020, en soulignant le fait que des pays tels que la Chine ou les États-Unis ne respectaient plus le principe de séparation entre économie et géopolitique dans leurs politiques industrielles, de recherche et de science, de technologie et d'innovation :

« *La souveraineté de l'UE dans son ensemble reste avant tout une souveraineté économique. La capacité collective de l'UE et de ses États membres à œuvrer ensemble pour préserver leur indépendance économique constitue le fondement de la valeur que représente le bloc pour les citoyens européens. Cet argument est renforcé par la capacité de l'UE à participer à la définition des règles du jeu de l'économie mondiale… Dans ce contexte, la politique économique internationale de l'UE était relativement à l'abri des préoccupations géopolitiques… Il apparaît de plus en plus clairement que ni les États-Unis ni la Chine ne font la distinction entre économie et géopolitique. La concurrence qui les oppose est à la fois une concurrence économique et une concurrence en matière de sécurité… La séparation entre les sphères économique et géopolitique a toujours été fragile et semble désormais dépassée. Les questions de sécurité nationale prennent de l'importance partout, tout comme le lien, presque tombé dans l'oubli, entre économie et sécurité nationale. Les liens économiques, du cyberespace aux relations financières, deviennent les principaux domaines de concurrence entre les grandes puissances et risquent de plus en plus d'être utilisés comme des armes. Les pays puissants ne respectent souvent plus la primauté de l'économie.* » (Pisani-Ferry et Wolff, 2019)

1.3 L'innovation dans le capitalisme européen

Une distinction que beaucoup d'économistes de l'innovation utilisent depuis de nombreuses années est celle, prêtée à Schumpeter, entre le régime d'innovation Mark I, qui met en avant le rôle central de l'entrepreneur en tant que « *Schöpferischer Zerstörer* » [2], et le régime Mark II, qui met en revanche l'accent sur l'innovation incrémentale opérée dans de grandes entreprises dotées d'un département de R&D institutionnalisé [3].

Récemment Max Herbertson, Neil Lee, Martina Pardy, David Soskice et Michael Storper (2026)[4] ont décrit le déficit d'innovation de l'Europe en

[2] Terme introduit pour la première fois par Werner Sombart dans son ouvrage de 1913, *Krieg und Kapitalismus* et repris par Schumpeter.

[3] Voire entre autres Richard Nelson (1977), Chris Freeman et Luc Soete (1997) et la critique de Richard Langlois (2003)

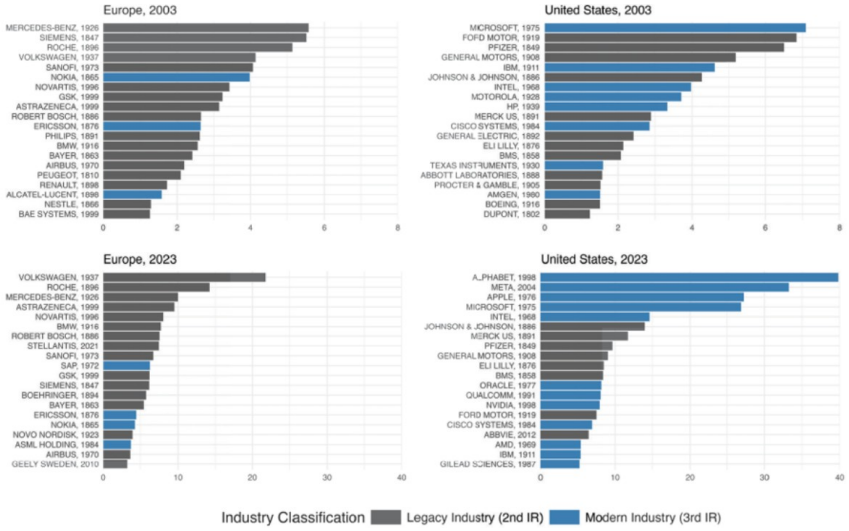
[4] Comme l'écrivent Herbertson et al. (2026) : « L'un des arguments avancés de longue date en faveur du modèle d'innovation européen est que sa spécialisation dans les industries manufacturières traditionnelles lui confère un avantage comparatif en matière d'améliorations progressives de la 'qualité' et de la productivité horaire du travail grâce à la diffusion, plutôt qu'à l'innovation de premier ordre… De nombreuses entreprises européennes traditionnelles, dans les domaines de l'ingénierie mécanique et des produits de luxe, par exemple, ont réussi en proposant une gamme de produits diversifiée et de haute qualité. Cependant, les capitaux alloués à ces entreprises ont peut-être évincé le recours à des talents de pointe pour générer des innovations de premier ordre. En conséquence, l'Europe est restée prisonnière d'un piège de la technologie intermédiaire ».

termes d'une spécialisation dans l'innovation incrémentale dans les secteurs traditionnels – dans notre langage le régime d'innovation Schumpeter Mark II – à l'opposé des États-Unis qui se sont spécialisés dans l'innovation qu'ils appellent « pionnière » - dans notre langage le régime Schumpeter Mark I.

L'analyse d'un groupe d'économistes, avec forte influence sur le rapport Draghi : Anita Dietrich, Florian Dorn, Clemens Fuest, Daniel Gros, Giorgio Presidente, Philipp-Leo Mengel et Jean Tirole (2024) parle lui d'une Europe prisonnière d'un piège de la technologie intermédiaire : un « mid-tech trap ».

Ceci est illustré par l'absence de nouvelles firmes européennes dans le domaine des technologies de l'information, telles que l'intelligence artificielle.

Figure 2 : Entreprises aux dépenses en R&D les plus élevées: Europe vs États-Unis, par secteur d'activité (2003 et 2023)



Source : Herbertson et al. (2026).

1.4 Pourquoi cette absence de l'Europe dans la « Tech » ou 3e révolution industrielle ?

De prime abord l'Europe avec sa diversité culturelle devrait être caractérisée autant par une dynamique entrepreneuriale de type « destruction créative » ou d'innovation de rupture, que les États-Unis ou la Chine.

La notion d'un « mid-tech trap » européen ou d'une spécialisation dans l'innovation incrémentale ne cadre d'ailleurs pas avec le constat de Draghi d'un déficit grandissant de productivité entre l'Europe et les États-Unis…

De plus, l'UE était très active dans les technologies de la troisième révolution industrielle. Pour rappel, le standard GSM 2G a été adopté par les pays européens en 1987 ; Nokia en assura le déploiement commercial pionnier, passant le premier appel GSM en 1991 et lançant le premier téléphone GSM (le Nokia 1011) en 1992. Cette technologie offrait des appels vocaux de meilleure qualité et la prise en charge de nouveaux services tels que les SMS, comme nouvelle norme pour la technologie mobile numérique. En 2008, ce réseau GSM 2G comptait environ 3 milliards d'utilisateurs, Nokia était le plus grand fabricant mondial de téléphones mobiles et Symbian, le système d'exploitation mobile était leader du marché des smartphones, avant l'arrivée d'Android et d'iOS, avec 62,5% des parts de marché[5].

Historiquement, le constat d'un « *mid-tech trap* » n'apparaît que peu convaincant. Par contre, l'analyse néo-schumpétérienne avec à son centre la distinction entre l'innovation de

[5] Wikipedia nous apprend que l'iPhone d'Apple introduit en 2007 n'a pas immédiatement dépassé les ventes des smartphones Nokia, tels que le Nokia N95. « À la fin de l'exercice 2007, Symbian détenait 62,5 % des parts de marché, tandis que Windows Mobile de Microsoft en détenait 11,9 % et BlackBerry (RIM) 10,9 %. En février 2011, Stephen Elop, qui avait auparavant travaillé chez Microsoft, brossait la situation dans laquelle Nokia se trouvait comme celle d'une « plateforme en feu ». Il détaillait qu'une « guerre des écosystèmes » (écosystème logiciel) entre iOS et Android avait lieu qui était à l'origine des difficultés commerciales de Nokia. Il conclut un partenariat commercial avec Steve Ballmer, le PDG de Microsoft. Ainsi Nokia adoptait Windows Phone comme système d'exploitation pour ses smartphones et intégra le moteur de recherche Bing à ses appareils. Finalement et après avoir vendu sa division de téléphonie mobile à Microsoft, Nokia s'est réorienté en se concentrant sur les infrastructures réseau, notamment grâce à l'acquisition d'Alcatel-Lucent, qui a donné naissance aux Nokia Bell Labs. La recherche actuelle se concentre désormais sur les technologies à fort impact (5G/6G, IA, informatique quantique) avec des laboratoires en Europe (Finlande) et aux États-Unis (le campus historique de Murray Hill de Bell devant être transféré en 2028 vers un nouveau site ultramoderne situé dans le quartier d'innovation HELIX, Health & Life Science Exchange, au centre-ville de New Brunswick, dans le New Jersey). » Difficile de parler ici d'un 'mid-tech trap'.

type Schumpeter Mark I et II, reflète bien mieux les différences institutionnelles entre les États-Unis et l'UE, décrites dans le rapport Draghi.

a. Une financiarisation de l'information et de la communication

Tout d'abord, on notera la distinction entre la forme actuelle de capitalisme financier « effréné » aux États-Unis qui s'appuie davantage sur les marchés de capitaux pour financer de nouvelles entreprises et l'Europe avec, d'une part, son capitalisme plus social – des banques qui entretiennent des relations étroites avec les entreprises, jouant souvent aussi un rôle de conseil qui va au-delà du simple financement– et, d'autre part, des marchés financiers toujours très fragmentés où 80 % de la dette des entreprises repose sur le crédit bancaire.

Figure 3 : Pourquoi les start-ups européennes ont du mal à se lancer sur le marché ?

Source : Coste (2026).

Le modèle de capitalisme américain, avec son système financier axé sur les transactions, permet à un plus large éventail d'investisseurs d'y participer.

C'est donc une faiblesse structurelle dans l'écosystème européen du capital-risque (VC) qui expliquerait la faiblesse européenne dans l'innovation de type Mark I, comme cela est aussi souligné, entre autres, dans le rapport Draghi.

La faiblesse actuelle du système européen de capital-risque pourrait ainsi avoir conduit l'Europe à fonctionner comme une « économie d'incubation », les entreprises européennes novatrices s'installant par la suite aux États-Unis pour s'y développer et y obtenir des valorisations plus élevées. Cette faiblesse du capital-risque en Europe se traduit en fin de compte par un cercle vicieux.

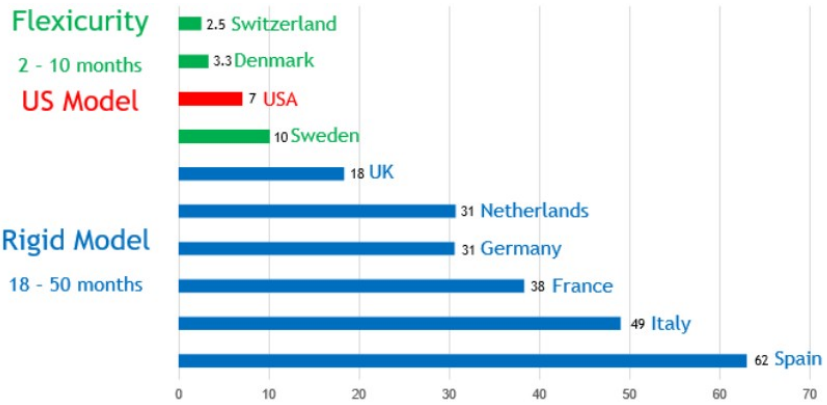
b. La flexibilité des marchés de travail et les coûts de restructuration

D'autre part, la différence entre le modèle de capitalisme américain et celui de l'Europe se traduit aussi par une approche différente du marché du travail : on observe, d'une part, une extrême flexibilité des marchés du travail aux États-Unis et, d'autre part, une myriade de marchés du travail organisés au niveau national en Europe ne permettant que peu de mobilité. Le résultat se reflète dans des coûts de restructuration de la main-d'œuvre beaucoup plus faibles aux États-Unis qu'en Europe.

Comme le signale Oliver Coste sur base de données issues de 250 plans de restructuration d'entreprises cotées en bourse sur la période 2002-2024, les coûts de restructuration par salarié (en mois de salaire) sont particulièrement élevés dans les grands pays européens tels que l'Allemagne, la France, l'Espagne et l'Italie. Seuls le Danemark et la Suisse (en tant que non-membre de l'UE) ont des coûts plus bas que les États-Unis comme illustré dans la Figure 4.

Les implications pour la diffusion du régime d'innovation Mark I – le type d'innovation plus disruptif, aussi au niveau de l'emploi – et du régime Mark II sont évidentes et ont été illustrées par Yann Coatanlem et Oliver Coste (2025) comme reproduit dans la Figure 5.

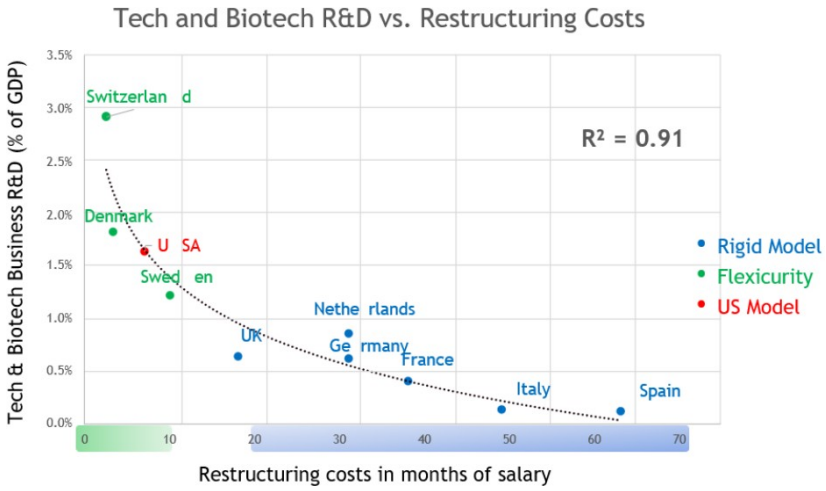
Figure 4 : Coûts de restructuration par salarié en mois de salaire



Source : Coatanlem et Coste (2025)

L'analyse de Yann Coatanlem et Oliver Coste est particulièrement intéressante parce qu'elle établit une relation directe entre l'innovation de type « destruction créative » – la Tech ou les technologies de type 3e révolution industrielle comme décrit dans la Figure 2 – et les coûts du travail liés à la restructuration. Un élément qui n'avait pas été repris dans le rapport Draghi. Il est intéressant, de ce point de vue, de constater que cette problématique était déjà anticipée dans les débats concernant la stratégie de Lisbonne proposée en 2000 et dédiée aux nouvelles technologies numériques et à leurs défis organisationnels et sociaux.

Figure 5 : Si vous sanctionnez l'échec, vous étouffez l'innovation



Source : Yann Coatanlem et Oliver Coste (2025).

Permettez-moi de citer ici un long passage d'un article que j'avais publié en 2004 évaluant la stratégie de Lisbonne.

« *Les défis organisationnels et sociaux liés au nouveau paradigme de la connaissance, inhérents à l'économie des services et à l'e-économie [ce qu'on appelle aujourd'hui la Tech], n'ont pas vraiment été abordés dans les discussions qui ont précédé le sommet de Lisbonne, ce qui peut paraître quelque peu paradoxal compte tenu de l'importance accordée initialement à l'initiative e-Europe lors de ce sommet…*

Il est toutefois évident que, dans une société fondée sur la connaissance… de nombreux obstacles institutionnels, sociaux et culturels risquent de freiner la prise de risques entrepreneuriaux, l'innovation par 'trial and error' et la destruction créatrice qui en découle, ce qui a des répercussions directes sur le fonctionnement du modèle social européen. Dans une certaine mesure, la déclaration de Lisbonne n'était pas seulement l'expression d'une volonté politique de faire en sorte que l'Europe figure parmi les régions les plus axées sur la connaissance au monde d'ici dix ans, mais aussi de faire en sorte que cela se produise dans le contexte d'une Europe sociale renforcée et 'dynamisée', qui tiendrait compte des acquis sociaux du passé. La question qui n'a ***pas*** *été abordée était de savoir comment la dynamisation des marchés du travail favoriserait la transition vers le nouveau paradigme de la connaissance.*

Des économistes tels que Gilles Saint-Paul (2002) ont analysé, d'un point de vue purement théorique, la relation entre les institutions du marché du travail – et en particulier les coûts liés à l'embauche et au licenciement des salariés – et le développement de l'innovation. Les coûts d'embauche et de licenciement constituent à bien des égards la manifestation la plus évidente de la 'sécurité' de l'emploi industriel inhérente aux États-providence continentaux européens – le modèle bismarckien. Ils ont conduit à la stabilité des relations de travail et ont constitué une incitation utile tant pour les employeurs que pour les salariés à investir dans le capital humain. Cependant, dans le cadre du nouveau paradigme de la connaissance et en particulier du processus de 'destruction créatrice' qui peut accompagner le développement de nouvelles activités – qu'il s'agisse d'innovations en matière de produits, de procédés ou d'organisation –, ce modèle augmentera considérablement les coûts liés à la 'destruction'».

Ainsi, comme le montre le modèle de Saint-Paul, les États-Unis, où les coûts de licenciement sont plus faibles, finiront par gagner un avantage compétitif dans la mise sur le marché de nouveaux produits innovants et de nouveaux procédés, tandis que l'Europe continentale se spécialisera dans des activités de suivi technologique, fondées sur des innovations secondaires, moins radicales, visant à apporter des améliorations.

En d'autres termes, la dynamique de l'innovation, de l'esprit d'entreprise et de la destruction créatrice s'épanouit davantage dans un environnement qui récompense la créativité et la curiosité que dans un environnement qui privilégie plutôt la sécurité de l'emploi, l'apprentissage

interne et l'amélioration de l'efficacité dans la production de biens existants. Vu sous cet angle, l'écart entre l'Europe, et en particulier l'Europe continentale, et les États-Unis en termes de capacité d'innovation, d'efficacité et de création de richesse peut apparaître comme le prix que l'Europe a dû payer pour ne pas avoir voulu renoncer aux garanties sociales et aux acquis associés à son modèle social. Bon nombre des propositions visant à 'dynamiser le marché du travail' à l'aide de concepts désormais populaires tels que 'l'autonomisation' et 'l'employabilité' semblent aller de pair avec la dynamique d'innovation et de croissance, mais ce n'est pas le cas de toutes. Certains pays européens, comme le Royaume-Uni et le Danemark, semblent avoir mieux réussi que d'autres à réduire les coûts de licenciement et à tirer un bien meilleur parti du paradigme de la connaissance en termes de dynamique de croissance.

La question centrale qui doit être posée dans ce contexte est de savoir si le modèle de sécurité sociale développé à l'époque de la société industrielle n'est pas de plus en plus inadapté à la grande majorité de ce que l'on pourrait qualifier de 'travailleurs du savoir' : des travailleurs susceptibles d'être moins épuisés physiquement (mais en revanche peut-être davantage mentalement) par le travail que l'ancien type d'ouvrier industriel.

*En d'autres termes, je dirais qu'il est nécessaire de repenser en profondeur l'universalité des systèmes de sécurité sociale dans les pays européens. Cette refonte devrait reconnaître explicitement la dualité émergente au sein de la population active entre le travail impliquant une 'fatigue physique ou mentale' et celui impliquant un 'plaisir', c'est-à-dire des activités procurant avant tout une satisfaction personnelle en termes de reconnaissance, d'épanouissement et de créativité. Les travailleurs exerçant le premier type d'activité considéreront les acquis sociaux, notamment la sécurité de l'emploi, une durée de vie active relativement courte et un temps de travail hebdomadaire réduit, comme des avantages importants et intrinsèquement liés à leur qualité de vie, auxquels ils ne seront pas prêts à renoncer. Les travailleurs exerçant le second type d'activité se sont vu accorder ces mêmes droits sociaux par extension en vertu des principes d'universalité du droit du travail. Dans le même temps, une telle extension automatique des droits sociaux semble dans l'ensemble inappropriée et pourrait être considérée comme l'une des causes du manque de dynamisme des travailleurs du savoir en Europe. De plus, l'application intégrale du modèle social à la proportion croissante de travailleurs du savoir compromet la viabilité de ce m*odèle lui-même.

En résumé, lorsque le travail génère d'importantes externalités positives, comme c'est le cas pour le travail du savoir, il semble particulièrement inapproprié d'appliquer des garanties de 'sécurité' sociale à un emploi qui vise avant tout à réduire les externalités négatives du travail physique. » (Traduit de Soete, 2004).

c. Des coûts d'innovation différents

En bref, la différence entre les États-Unis et l'Europe dans les cadres institutionnels régissant le monde financier et social explique à merveille le constat de deux processus d'innovation assez différents : l'un aux États-Unis, fondé sur un système de capital-risque s'inscrivant pleinement dans la description que fait Schumpeter de l'entrepreneur innovant et du processus de « création destructrice », typique des technologies numériques et de l'IA ; et l'autre en Europe, fondé davantage sur l'innovation incrémentale, dominé par la description « Mark II » de Schumpeter d'un processus d'innovation institutionnalisé dans les laboratoires de recherche de grandes entreprises établies, caractérisées par des compétences en ingénierie, des améliorations de la qualité et des trajectoires technologiques dans lesquelles l'intrapreneuriat plutôt que l'entrepreneuriat joue un rôle significatif.

Tout ceci dans un cadre financier international où les ménages européens épargnent nettement plus que les ménages américains (en 2022 1390 milliards d'euros contre 840 milliards aux États-Unis), et où l'UE en tant qu'institution supranationale est en même temps limitée dans sa capacité fiscale et se voit dans l'impossibilité de répondre aux besoins d'investissement identifiés dans le rapport Draghi : 800 milliards d'euros par an, ce qui représenterait une augmentation du taux d'investissement de l'UE de son niveau actuel de 22,1 % du PIB à 27 %.

1.5 Que faire ?

Investir l'épargne européenne en Europe ?

Bien sûr, comme l'a souligné Enrico Letta, le « marché unique » est resté incomplet et ne s'est réellement concrétisé que pour les biens. Dans le secteur des services, qui représente la plus grande part du PIB de l'UE, 60 % des obstacles au commerce des services sont les mêmes qu'il y a 20 ans. Le commerce intra-UE des services

n'est pas plus élevé que celui avec les pays tiers, ce qui suggère que le marché unique des services fonctionne à peine. En même temps, une intégration plus poussée du marché unique des services renforcerait sans aucun doute les objectifs stratégiques de l'UE en matière de numérique : les start-ups numériques de l'UE ont du mal à surmonter les avantages structurels que les plateformes étrangères dominantes tirent des effets de réseau, de l'accès aux données et du verrouillage de l'écosystème.

Comme on en discutera dans la section suivante sur « durabilité », l'augmentation des investissements dans l'UE est considérée comme nécessaire non seulement pour stimuler la croissance de la productivité et combler le fossé en matière d'innovation avec les États-Unis, mais aussi pour transformer l'UE en une économie durable et efficace dans l'utilisation de ses ressources, ce qui nécessite des investissements massifs dans la décarbonation de la production industrielle, l'économie circulaire, l'accès à des matières critiques et le renforcement du financement de la défense. Dans ce cadre, il faut noter que dans de nombreux États membres, la question de savoir si la politique budgétaire nationale doit rester neutre en matière d'investissements ou plutôt servir à promouvoir des objectifs économiques spécifiques fait toujours l'objet d'un débat. Elle reflète l'idée selon laquelle les ménages pourraient jouer un rôle plus direct dans le financement de l'autonomie stratégique et de la souveraineté technologique du pays. Jusqu'à présent, ce débat s'est inscrit dans le cadre des prérogatives budgétaires des États membres, qui relèvent exclusivement du niveau national, de nombreux régimes d'épargne privée étant orientés vers des investissements nationaux.

Quelques exemples :

- L'une des premières mesures de ce type, mise en place principalement pour compléter le régime national de retraite, fut la loi Cooreman-De Clercq adoptée en Belgique en 1982. Alors que la loi initiale visait à mobiliser l'épargne inactive en offrant des avantages fiscaux aux citoyens qui investissaient dans des actions belges, dans l'espoir que les revenus de ces actions viendraient compléter le régime de retraite par répartition financé par les cotisations sociales, le système proposé par le gouvernement belge actuel vise plus explicitement à intégrer les différentes incitations fiscales destinées aux start-ups et aux scale-ups au sein d'un système unique et rationalisé, renforçant ainsi le capital-risque en Belgique. Alors que la loi initiale était de nature générale, la version moderne se concentre explicitement sur la conversion des résultats scientifiques en applications technologiques commerciales performantes par le biais de partenariats public-privé. Malheureusement, beaucoup d'idées sont loin d'être confirmées par la recherche et ne donnent pas lieu aux applications.
- De même, aux Pays-Bas, où, contrairement à la Belgique, les régimes de retraite privés reposent fortement sur la capitalisation, le débat politique porte aujourd'hui sur la manière dont les sommes colossales investies à l'échelle mondiale par ces fonds de pension (quelque 2 500 milliards d'euros) pourraient être orientées vers certains secteurs stratégiques de haute technologie et vers l'innovation au niveau national. Là aussi, l'idée a donc été avancée d'exonérer de l'impôt sur la fortune les actifs investis dans les secteurs technologiques stratégiques.

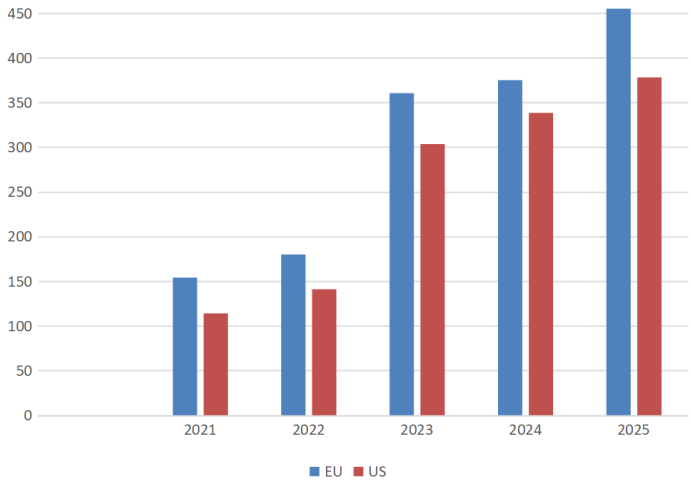
Vers un financement privé de la recherche ?

Contrairement aux États-Unis, à la Chine, au Japon ou à la Corée du Sud où la recherche (R&D) financée par les entreprises dépasse les trois quarts du total, cette proportion reste inférieure à 60 % en Europe. Cette différence est sans aucun doute liée au modèle financier plus dynamique aux États-Unis qu'en Europe déjà évoqué à la section 1.4, mais elle pourrait être aussi le résultat d'une approche plus favorable au financement public de la recherche (civile) en Europe qu'aux États-Unis où ce besoin est avant tout dominé par le secteur militaire.

En effet, comme le remarque le rapport Draghi, au-delà de l'écart qui sépare l'Europe des États-Unis et de la Chine en matière de financement privé de la recherche, c'est surtout la fragmentation du financement public européen de la recherche qui est particulièrement frappante : « Aux États-Unis, la grande majorité des dépenses publiques de R&D provient du budget fédéral. Dans l'UE, elles proviennent en grande partie des budgets des 27 États membres, complétées par une part plus modeste de ressources au niveau européen. » L'appel lancé dans le rapport Draghi (2024), puis dans le rapport Heitor (2024), en faveur d'un doublement des fonds publics européens consacrés à la recherche, ne remédie pas en soi à cette situation de fragmentation.

Il est à mon avis urgent de s'attaquer directement à la fragmentation du financement public européen de la recherche, en faisant appel à quelques principes de base de subsidiarité entre le niveau national et le niveau européen. Ainsi, à première vue, il serait logique de financer la recherche fondamentale et la science de pointe qui dépend le plus d'économie d'échelle au niveau européen. Les discussions sur le prochain 10e programme-cadre ayant déjà commencé, le moment serait particulièrement bien choisi pour lancer ce débat.

Figure 6 : Investissements dans la transition énergétique dans l'UE-27 et aux États-Unis, 2021-2025 (en milliards de dollars)



A l'opposé, l'évolution vers une production de connaissances par le secteur privé tel qu'on peut le constater aux États-Unis dans les domaines de l'intelligence artificielle et de ce qu'on appelle le « new space » va bien au-delà des changements dans la répartition des financements ; elle touche aussi aux conditions structurelles dans lesquelles les connaissances scientifiques sont produites, diffusées et utilisées. L'entrée à grande échelle d'acteurs privés dans la recherche en Europe, opérant selon des codes de divulgation qui divergent fortement des normes de publication de la science ouverte, remodèlera le système de communication scientifique d'une manière que les cadres de politique publique européenne ou nationale/régionale n'ont pas encore prise en compte.

2. Durabilité et compétitivité

De prime abord, la notion de « durabilité » pourrait être parfaitement complémentaire au capitalisme si l'on parvenait, grâce à des marchés pleinement inclusifs, à aligner l'offre et la demande de solutions susceptibles de mener au développement durable dans un système où toutes les « externalités » négatives seraient correctement tarifées, c'est-à-dire sans être sous-évaluées au détriment des générations futures.

En l'absence de tels signaux de prix, le capitalisme devient l'ennemi juré de la durabilité en envoyant des signaux de marché erronés.

Le but européen n'est pas simplement de réglementer pour pallier ces défaillances, mais de construire un modèle de durabilité compétitive dans lequel la transition écologique devient source d'innovation.

Toutefois, l'innovation dans les technologies propres se heurte à un problème de double externalité : une externalité négative sur l'environnement et une externalité positive en matière de connaissances. Si l'externalité négative sur l'environnement n'est pas corrigée, les politiques visant à valoriser les retombées positives liées aux connaissances auront un impact limité. Comme l'écrit Dominique Foray (2024) :

« On peut subventionner à l'infini la R&D et d'autres activités liées à l'innovation, mais si les prix ne reflètent pas l'intégralité des coûts du secteur des énergies fossiles, la demande et la rentabilité des innovations en matière d'énergie propre resteront faibles » (Erdos, Foray et Soete 2023).

2.1 Innovation et entrepreneuriat

Deuxièmement, la durabilité est politiquement fragile tant que les coûts et les bénéfices associés ne sont pas répartis équitablement entre les groupes sociaux et les territoires. La transition verte doit être appréhendée comme un enjeu de légitimité institutionnelle et de cohésion sociale.

En ce qui concerne le rôle de l'entrepreneuriat et de l'innovation dans les domaines de la décarbonation, des technologies vertes et des modèles d'économie circulaire, on peut se référer à nouveau au cadre schumpétérien, bien qu'il soit insuffisant.

Ainsi, le régime Schumpeter Mark I sera confronté à d'importantes barrières à l'entrée, devant rivaliser avec des acteurs historiques bénéficiant d'investissements en capital fixe entièrement amortis, ainsi qu'à des discriminations en matière de prix et à des subventions en faveur, par exemple, de l'utilisation des combustibles fossiles.

Contrairement à l'innovation de rupture dans le capitalisme numérique, la transition énergétique portée par l'entrepreneuriat innovant ou une chaîne de valeur de l'économie circulaire a peu de chances de se diffuser et de se développer à grande échelle. En effet, en plus du problème de double externalité, le régime Schumpeter Mark I se voit confronté à un biais en faveur de firmes existantes qui se sont spécialisées dans l'innovation incrémentale de type Schumpeter Mark II.

2.2 Implications pour la politique d'innovation

Si l'externalité négative sur l'environnement n'est pas correctement corrigée[6], la politique visant à valoriser les retombées positives liées aux connaissances perd la majeure partie de son efficacité et de son effet sur la compétitivité.

Cela suggère qu'un certain esprit d'entreprise d'État sera nécessaire pour guider le capitalisme dans sa transition vers la durabilité, comme l'illustre bien le cas de la Chine et de sa forme particulière de capitalisme d'État.

Une initiative publique similaire dans le contexte de l'UE semble particulièrement difficile à mettre en œuvre. Ainsi, dans le cadre du Pacte vert pour l'Europe (le European Green Deal), cela s'est traduit par une approche « *top down* » qui a ignoré le caractère territorial de la problématique et qui est restée marginale, ne contribuant en fin de compte en rien à la compétitivité européenne, bien au contraire…

Comme le démontrent Rick Van der Ploeg et Tony Venables (2026), l'adoption de technologies vertes dépendra du comportement des autres par le biais d'effets de référence, de réseaux ou d'apprentissage par la pratique, et donc aussi du contexte local. Ainsi, des économies locales peuvent se retrouver prisonnières de technologies polluantes. Ce qui sera nécessaire, c'est de franchir des seuils critiques qui modifient les attentes et déclenchent des dynamiques qui se renforcent. Concevoir une politique verte ne consiste donc pas à procéder à des ajustements marginaux, mais à rendre l'équilibre vert inévitable.

[6] Voir l'analyse de doubles défaillances du marché de Jaffe, Newell et Stavins (2005). Comme l'explique en détail Erdos, Foray et Soete (2023), c'est ce qui s'est produit au cours des décennies précédentes.

3. La démocratie en quête d'innovation ?

Ici aussi, on pourrait dire que dans le cadre de l'intégration européenne, la démocratie a constitué un système efficace pour garantir des libertés individuelles et l'État de droit. Parallèlement, à l'échelle supranationale, les institutions européennes de protection sociale ne constituent pas tant un filet de sécurité sociale résiduel qu'elles ne font partie intégrante de l'armature institutionnelle qui permet au capitalisme de conserver sa légitimité.

Si la démocratie reste essentielle pour assurer la responsabilité, la redistribution et la légitimité, elle est particulièrement vulnérable à la désinformation. En ce sens, la démocratie peut soit soutenir la durabilité et le capitalisme, soit devenir le terrain de leur effondrement. Aujourd'hui, la démocratie en Europe est mise à rude épreuve par la polarisation économique, les inégalités régionales et l'euroscepticisme. Ces pressions affaiblissent la confiance dans les institutions et rendent plus difficile le maintien d'engagements politiques à long terme.

La démocratie introduit également un nouvel enjeu transversal : la sécurité. Celle-ci soulève de nombreux défis, notamment la nécessité d'innover aussi en matière de démocratie : « pour sauver la démocratie, il faudra la réinventer ».

En matière de démocratie, le processus d'entrepreneuriat et d'innovation nécessite une analyse bien plus approfondie, qui va au-delà de l'analyse économique.

Dès le départ, des auteurs tels que David Audretsch et Petra Moog (2022) ont défendu une thèse similaire à celle présentée ici — à savoir que l'entrepreneuriat est indissociable de la démocratie — en s'appuyant sur des analyses de contextes historiques tels que le national-socialisme en Allemagne, qui s'est imposé en réprimant à la fois l'entrepreneuriat et la démocratie, ou encore la montée en puissance des « trusts », ces grandes entreprises dominantes aux États-Unis à la fin du XIXe siècle, qui a coïncidé avec un déclin concomitant des petites entreprises. On pourrait considérer que l'émergence actuelle des « *hyperscalers* » mondiaux s'inscrit dans un contexte similaire, tout en ouvrant simultanément une multitude d'opportunités entrepreneuriales grâce à de nouvelles voies d'accès aux marchés numériques émergents. Mais ces marchés mêmes — et l'esprit d'entreprise qui les accompagne — ne semblent plus aussi étroitement liés au concept de démocratie ; au

contraire, ils introduisent diverses formes de dépendance : économique, technologique et politique.

En résumé, la tendance vers des formes plus numériques de démocratie sera marquée par de nombreux paradoxes, allant d'anciens paradoxes de l'information bien connus à de nouveaux paradoxes remettant en cause la stabilité à long terme des « démocraties numériques », les réseaux sociaux exacerbant la polarisation et fournissant de nouveaux outils à l'autoritarisme.

Conclusion

L'institut de l'innovation et de l'entrepreneuriat voit le jour à un moment clef. Vu l'omniprésence de l'innovation et les défis que cela pose pour l'Europe, une analyse schumpétérienne s'impose. Elle offre un cadre de référence proposant des éléments de base concrets sur lesquels l'Europe pourrait agir.

Certains de ces éléments font déjà partie aujourd'hui du débat public, mais le débat reste trop isolé. On peut citer, par exemple, le manque d'innovation de rupture (« destruction créatrice ») non seulement dans le monde des affaires, mais aussi dans la gouvernance politique et l'administration ; le biais en faveur des acteurs en place (l'« *incumbency bias* ») dans l'octroi des subventions non seulement dans le domaine économique, mais aussi dans celui de la recherche ; ou encore la fragmentation de la recherche entre les nations (les régions) et l'Europe, etc.

D'autres abordent la complexité du cadre européen actuel de gouvernance politique à plusieurs niveaux, y compris l'élaboration de nouvelles politiques visant à remédier aux vulnérabilités de l'Europe, en allant, si nécessaire, au-delà de ce qui a été convenu dans les traités européens antérieurs.

Dans ce cadre, il est impératif de reconnaître le rôle crucial de l'ancrage territorial et de se méfier des politiques aveugles aux spécificités spatiales. Négliger les aspects sociaux de la durabilité est à nos risques et périls, pouvant compromettre structurellement la transition. Il convient par ailleurs de reconnaître et de traiter l'effet de cliquet qui caractérise la structure actuelle de l'Europe, défini par Habermas (2012) comme une « persistance des institutions, des règles et des pratiques habituelles, ancrées dans des cultures politiques. »

Remerciements

Texte de l'intervention faite à l'occasion du Premier Cycle de Conférence de l'Institut de l'Innovation et de l'Entreprenariat à l'Université de Strasbourg, Ie 2 juin 2026. Je tiens tout particulièrement à remercier les participants pour leurs nombreux commentaires. Un grand merci aussi à Meixing Dai, co-directeur de l'OPEE et rédacteur en chef du Bulletin de l'OPEE, pour ses nombreuses corrections rédactionnelles et précisions qui ont considérablement amélioré le texte. Les opinions exprimées et les éventuelles erreurs n'engagent que moi.

Références bibliographiques

Audretsch, D. & Moog, P. (2022), « Democracy and Entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice* 46(2), 368-392, Mars.

Coatanlem, Y. et O. Coste (2025), « Cost of Failure, Disruptive Innovation and Targeted Flexicurity: more evidence supporting targeted reforms », Università Bocconi, IEP@BU Working Paper Series.

Coste, O. (2026), « Guns AND Butter », Kiel Institute, 110th International Business Cycle Forum, Embassy of the Republic of Poland Berlin, FES-DI.org, 13 April.

Dietrich, A., Dorn, F., Fuest, C., Gros, D., Presidente, G., Mengel, P.-L. & Tirole J. (2024). « Europe's Middle-Technology Trap », *EconPol Forum*, CESifo 25(04), 32-39.

Draghi, M. (2024), *The Draghi report: A competitiveness strategy for Europe*, September.

Erdos, K., Foray, D. et Soete, L. (2023). « De l'écologie de l'innovation aux systèmes d'innovation : le cas de l'innovation dans le domaine des énergies propres : passé, présent et avenir possible ? » dans Schwaag Serger, S., Soete, L. et Stierna, J. (dir.), The Square : Placer la politique d'innovation axée sur le territoire pour la durabilité au cœur de l'élaboration des politiques (pp. 152-164). Office des publications de l'Union européenne.

Foray, D. (2024), « Une économie de l'innovation pour les temps à venir », *Innovations* 74(2), 161-181.

Freeman, C. and L. Soete (1997), *The Economics of Industrial Innovation*. Cambridge : MIT Press, troisième edition.

Habermas, J. (2012), *La Constitution de l'Europe*, Paris, Gallimard (Édition originale : *Zur Verfassung Europas*, 2011).

Heitor, M. (2024), *Align, act, accelerate – Research, technology and innovation to boost European competitiveness*, Publications Office of the European Union, 2024,

Herbertson, M., Lee, N., Pardy, M., Soskice, D. and Storper, M. (2026), « Income, sovereignty, and cohesion: the political economy of Europe's first mover innovation deficit », LSE Research Online Documents on Economics 137116, London School of Economics and Political Science, LSE Library.

Jaffe, A., Newell, R. & Stavins, R. (2005), « A tale of two market failures: technology and environmental policy », *Ecological Economics* 54(2-3), 164-174.

Langlois, R. (2003), « Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur », *Advances in Austrian Economics*, vol. 6, 2003.

Letta, E. (2024), « Much more than a market. Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens », April,

Nelson, R. (1977). *The Moon and the Ghetto.* New York : Norton.

Pisani-Ferry, J., & Wolff, G. (2019), « The Threats to the European Union's Economic Sovereignty. Memo to the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy », *Bruegel Policy Brief*.

Rodrik, Dani (2000), « How Far Will International Economic Integration Go? », *Journal of Economic Perspectives* 14 (1), 177-186.

Saint-Paul, G. (2002), « Employment protection, international specialization and innovation », *European Economic Review* 46, 375-95.

Schwaag Serger, S., Soete, L. et Stierna, J. (2023), *The Square : Placer la politique d'innovation axée sur le territoire pour la durabilité au cœur de l'élaboration des politiques* (pp. 152-164). Office des publications de l'Union européenne.

Sombart, W. (1913), *Krieg und Kapitalismus*, Duncker Humblot Verlag, Munich.

Soete, L. (2004), « The Lisbon Challenge: designing policies that activate », in R. Liddle and M-J. Rodrigues, (Eds.), *Economic Reform in Europe: Priorities for the Next Five Years*, London: Policy Network.

Soete, L. (2013). « Is innovation always good? » In J. Fagerberg, B. R. Martin, & E. Sloth Andersen (Eds.), *Innovation Studies: Evolution and Future Challenges* Oxford Scholarship Online.

Soete, L. , Schwaag Serger, S., Stierna, J. et Landabaso Alvarez, M. (2026), *Capitalism, Sustainability and Democracy - Future-proofing the European model*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2026, JRC144547.

van der Ploeg, R. et T. Venables (2026), « Triggering the Green Transition: What Policy Has to Do — and How Hard », CESifo Working Paper No. 12647.