



ENTREPRENEURSHIP BAROMETER

PHOTO DE ANTE SAMARZIJA - UNSPLASH

RAPPORT #1 PRINTEMPS 2025

L'entrepreneurship barometer de MBS est une initiative académique portée par le Département Stratégie et Entrepreneuriat de MBS. Il recueille les points de vue, les défis et les attentes des fondateurs et des entrepreneurs. Cette édition est consacrée aux entrepreneurs de la tech en France et vise à produire des éclairages utiles aux décideurs publics, aux enseignants et à l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial.

Ce rapport repose sur une enquête menée en avril et mai 2025, auprès de 119 participants.

PÉquipe projet : Rémi LE GOFF, Fakher OMEZZINE, Mathias STAESSENS

Contact : f.omezzine@mbs-education.com



PRINCIPAUX RÉSULTATS

- La majorité des entrepreneurs de la tech en France suivent de près la politique commerciale des États-Unis, même si leur niveau d'inquiétude varie.
- La hausse des coûts est la principale conséquence anticipée, mais certaines entreprises y voient de nouvelles opportunités, voire aucun impact.
- Les entreprises françaises du secteur tech prennent leurs distances avec les États-Unis : la plupart prévoient de s'adapter plutôt que de délocaliser ou d'attendre la fin de ces tarifs douaniers.
- Les droits de douane sont largement perçus comme un outil de négociation plutôt qu'une stratégie durable, ce qui reflète un scepticisme général vis-à-vis du protectionnisme à long terme.
- Les entrepreneurs français sont partagés : certains défendent le dialogue, d'autres les représailles, d'autres encore un soutien aux entreprises touchées.
- Une volonté de souveraineté technologique européenne émerge, portée par des gestes symboliques et des efforts pour réduire la dépendance envers les États-Unis.

Tarifs douaniers et pouvoir technologique : un signal d'alarme pour la souveraineté européenne

Le 2 avril 2025, Donald Trump a proclamé un "Jour de Libération" en annonçant une série de tarifs douaniers destinés à redéfinir la posture commerciale des États-Unis. Imposées brutalement puis partiellement suspendues, ces mesures s'inscrivent dans une stratégie plus large : exercer une pression économique et entretenir l'incertitude dans les négociations commerciales internationales. Dans ce contexte mouvant, le secteur technologique est devenu un point de tension majeur entre l'Europe et les États-Unis.

Ces tensions suscitent des inquiétudes croissantes quant à leur impact sur la croissance du secteur tech européen, notamment pour les startups en quête de rentabilité. Du cloud à l'intelligence

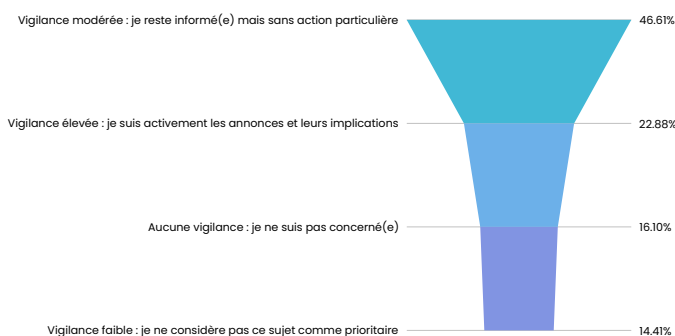
artificielle en passant par le hardware, l'économie numérique du continent reste très dépendante des entreprises américaines — une dépendance aujourd'hui mise à l'épreuve. Comme le souligne le Financial Times, certaines grandes entreprises technologiques américaines s'alignent de plus en plus sur les priorités géopolitiques des États-Unis : elles résistent à la régulation européenne, défendent des politiques de l'ère Trump, et se présentent comme des instruments de l'intérêt national. Ainsi, les plateformes technologiques ne sont plus perçues comme neutres, mais comme des leviers d'influence. Ce qui relevait hier de la compétitivité économique devient aujourd'hui une question de souveraineté.

Politique commerciale et pouvoir technologique sont désormais étroitement liés, révélant une vulnérabilité structurelle de l'Europe face aux tarifs américains et aux plateformes numériques venues des États-Unis. Si les outils numériques peuvent servir à faire pression sur les États, alors la dépendance devient un risque en soi. Cela oblige l'Europe à poser une question difficile : peut-elle encore s'appuyer sur l'écosystème de la tech américain tout en voulant maîtriser son avenir économique ? Le différend commercial en cours dépasse le simple enjeu des droits de douane — il met en lumière les dangers d'une dépendance technologique dans un monde plus conflictuel.

Les entrepreneurs de la tech française restent vigilants face à la politique commerciale américaine

La politique commerciale de Donald Trump évolue de semaine en semaine. Les entrepreneurs français de la tech suivent-ils ces évolutions de près ? Parmi les 119 personnes interrogées dans le cadre de notre enquête, presque 70% déclarent suivre attentivement la politique commerciale américaine. Dans le détail, 46,6% adoptent une vigilance modérée : ils restent informés sans prendre de mesures concrètes pour l'instant. 22,9% font preuve d'une vigilance élevée, suivant activement les annonces et leurs éventuelles conséquences. À l'inverse, une minorité se montre plus détachée : 16,1% ne se sentent pas concernés et 14,4% estiment que ce sujet n'est pas prioritaire pour leur activité. Ces résultats montrent que les tensions commerciales internationales retiennent largement l'attention des entrepreneurs français du numérique, bien que leur degré de vigilance varie.

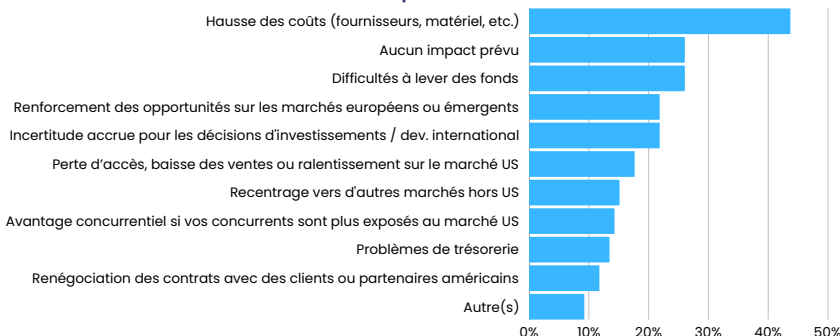
1> Dans le contexte des annonces de Donald Trump visant à augmenter les tarifs douaniers — y compris à l'égard de l'Europe — quel niveau de vigilance accordez-vous actuellement à l'évolution de la politique commerciale américaine ?



Les entrepreneurs anticipent une pression sur les coûts, cependant certains y voient des opportunités

Les entrepreneurs français de la tech s'attendent globalement à des répercussions sur leur activité en cas de hausse des droits de douane américains sur les produits européens. La préoccupation la plus fréquente concerne l'augmentation des coûts, mentionnée par 43,7 % des répondants. D'autres redoutent une perte d'accès au marché américain, une baisse des ventes ou un ralentissement sur ce marché, cela concerne 17,6 % d'entre eux. Environ 13,5 % s'inquiètent de tensions sur leur trésorerie, liées à des hausses de dépenses ou à des difficultés d'accès au marché américain. En parallèle, 26 % des entrepreneurs évoquent des difficultés à lever des fonds, un enjeu crucial pour les jeunes entreprises technologiques qui dépendent souvent du financement externe pour croître. L'incertitude

2> En cas de hausse potentielle des droits de douane américains sur les produits européens, quel(s) impact(s) anticipez-vous pour votre entreprise ?



stratégique est également présente, avec 21,9% des répondants qui anticipent davantage de flou dans leurs décisions d'investissement ou de développement à l'international. Cependant, tous ne perçoivent pas la situation comme négative. 21,9% estiment

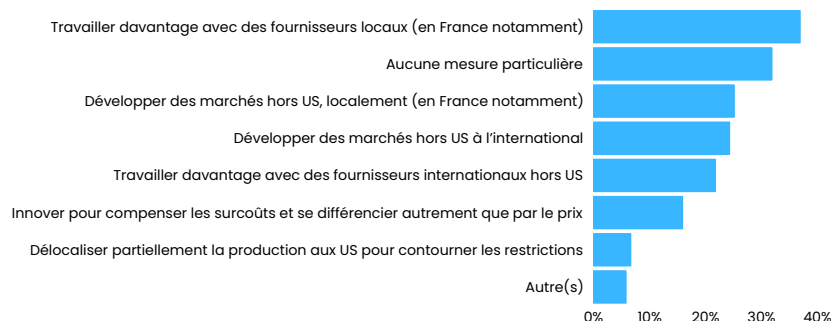
que des droits de douane plus élevés pourraient renforcer les opportunités sur les marchés européens ou émergents. Enfin, 26 % des entrepreneurs pensent que ces évolutions n'auront aucun effet direct sur leur activité.

La majorité des entrepreneurs français de la tech cherchent des solutions en dehors des États-Unis

Seuls 32 % des entrepreneurs interrogés déclarent ne pas envisager de mesures spécifiques face à la hausse des droits de douane. Cela peut refléter une exposition limitée à ces mesures, une perception de leur caractère temporaire ou une incertitude sur la manière d'y répondre. À l'inverse, une nette majorité, environ 68 %, prévoit de mettre en place des stratégies d'adaptation face aux politiques commerciales protectionnistes des États-Unis.

Les tarifs imposés sous Trump visent à protéger les producteurs américains de la concurrence étrangère ou à inciter les entreprises étrangères à relocaliser leur production aux US ([Reuters, 24-09-24](#)). Pourtant, peu

3> Dans un contexte de hausse des droits de douane, quelles actions vous semblent nécessaires pour assurer la pérennité de votre organisation ?



d'entreprises françaises de la tech semblent suivre cette logique. Donald Trump a affirmé que ces mesures allaient encourager les entreprises à revenir produire sur le sol américain, imaginant ainsi son pays

redevenir un centre majeur pour la robotique, la construction navale ou l'automobile ([WSJ, 24-09-24](#)). Dans les faits, seuls 6,7 % des répondants envisagent de transférer une partie de leur production aux États-Unis.

Des réponses symboliques marquent un tournant vers une souveraineté technologique

Au-delà des stratégies concrètes, environ 69 % des entrepreneurs de la tech interrogés se disent prêts à engager des actions symboliques. La mesure la plus soutenue consiste à privilégier les solutions ou technologies européennes, un choix fait par 50 % des répondants. Par ailleurs, 22,9 % envisagent de suspendre temporairement certains partenariats, en signe de protestation. Enfin, 19% prévoient de participer à des initiatives collectives en France ou en Europe, et un autre 19% envisagent

4> Quelles actions symboliques envisagez-vous en réaction à la politique commerciale des États-Unis ?



également d'exprimer publiquement leur désaccord avec la politique commerciale des États-Unis. Ces gestes traduisent une volonté plus

large de gagner en souveraineté technologique et de réduire délibérément la dépendance à l'écosystème numérique américain.

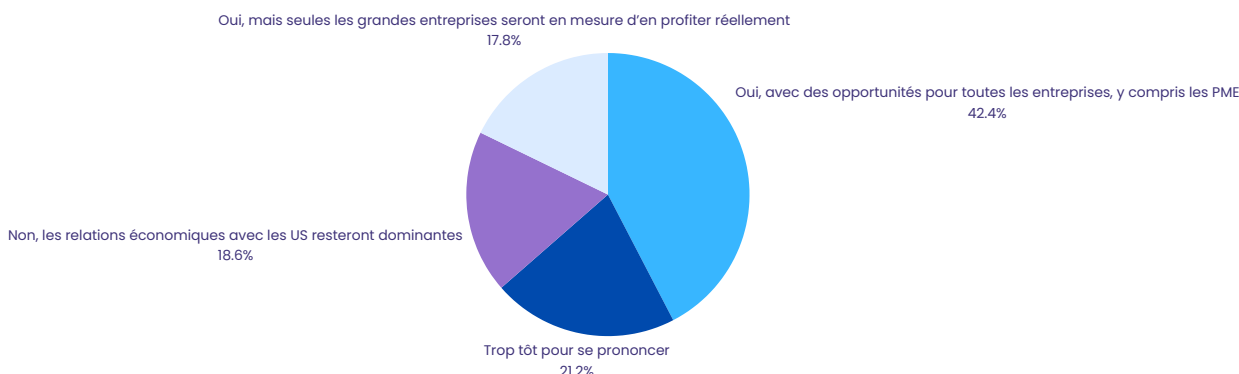
Vers un écosystème technologique plus autonome

Dans l'ensemble, ces résultats montrent une posture à la fois prudente et proactive de la part des entrepreneurs français de la tech, qui s'éloigne nettement des objectifs visés par la politique tarifaire de Donald Trump. Plutôt que de délocaliser vers

les États-Unis, 60 % des répondants considèrent le contexte actuel comme une occasion d'accélérer la construction d'un écosystème technologique plus autonome en Europe. Le principal défi repose désormais sur l'Union européenne, qui

devra veiller à ce que cette transition profite non seulement aux grandes entreprises, mais aussi aux startups et aux PME partout sur le continent.

5> Pensez-vous que le contexte actuel pourrait créer des opportunités pour un écosystème tech européen plus autonome ?

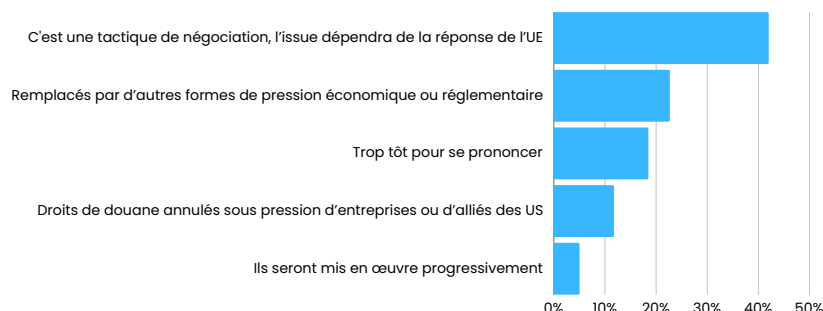


Les droits de douane américains comme monnaie d'échange ? Les entrepreneurs européens y voient une stratégie

Le 9 avril 2025, Donald Trump a annoncé une suspension de 90 jours des hausses de droits de douane prévues, relançant l'incertitude autour du commerce transatlantique. Présentée comme une pause temporaire, cette décision a aussitôt soulevé des questions : s'agit-il d'un repli tactique ou d'un avertissement avant des négociations plus dures ? Pour mieux comprendre la perception de cette annonce en Europe, nous avons interrogé des entrepreneurs français de la tech.

Une majorité (42 %) considère ces droits de douane comme un outil de négociation, et non comme une orientation durable. Pour eux, la suite dépendra largement de la réponse de l'Union européenne, ce qui souligne l'importance du dialogue plutôt que l'affrontement. Cette posture américaine viserait davantage à gagner du poids dans les négociations qu'à instaurer des barrières commerciales durables. Par ailleurs, 23% des répondants anticipent une évolution vers des formes de pression économique plus discrètes, comme des obstacles réglementaires ou des incitations fiscales en faveur des

6> Le 9 avril 2025, Donald Trump a annoncé une suspension de 90 jours de la mise en œuvre des nouveaux droits de douane pour la plupart des pays (sauf la Chine). Selon vous, comment la politique tarifaire des États-Unis envers l'Europe évoluera-t-elle après cette période ?



des producteurs locaux. 18 % estiment qu'il est trop tôt pour se prononcer, ce qui reflète l'ambiguïté persistante des relations économiques entre l'UE et les États-Unis sous Trump. Seuls 12 % pensent que les hausses de tarifs seront abandonnées sous la pression des entreprises américaines ou de leurs partenaires, et seulement 5 % prévoient leur mise en œuvre progressive. Ces résultats suggèrent que les entrepreneurs français perçoivent cette suspension non pas comme un retrait du protectionnisme, mais comme une pause stratégique dans une logique plus large de pression. Plutôt que de marquer un

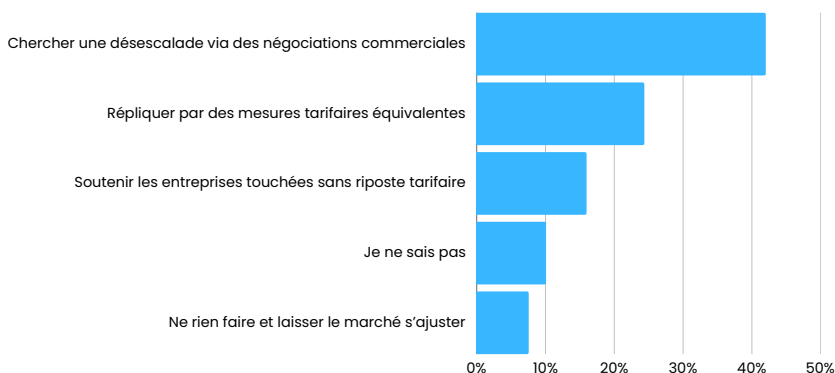
changement de cap, la suspension de 90 jours est largement perçue comme une manœuvre de négociation, dont l'issue dépendra de la réaction de l'Union européenne. Cela s'inscrit dans une logique bien connue de l'ère Trump : utiliser les droits de douane non comme des outils économiques durables, mais comme des leviers pour obtenir des concessions. Des analystes du [Brookings Institution](#) et de l'[Atlantic Council](#) rappellent que ces menaces ont souvent servi à provoquer des discussions plutôt qu'à transformer durablement les échanges commerciaux.

Entre retenue et riposte : les réponses divergentes aux menaces de tarifs américains

Interrogés sur la réaction que l'UE devrait adopter en cas d'imposition effective de droits de douane sur les produits européens, les entrepreneurs français de la tech expriment une préférence marquée pour la retenue stratégique, même si les avis sont partagés.

Une majorité (42%) privilégie l'apaisement par la négociation commerciale, estimant que le dialogue est plus efficace que la confrontation. Cette approche s'inscrit dans la continuité des stratégies passées de l'UE, comme le recours à l'OMC et les réponses coordonnées lors des tensions commerciales de 2018-2019, lorsque les États-Unis avaient taxé l'acier et l'aluminium européens pour des raisons de sécurité nationale. L'UE avait alors répliqué avec des contre-mesures sur certains produits américains tout en poursuivant les recours juridiques. À l'opposé, 24% des répondants soutiennent des contre-mesures équivalentes, comme l'imposition de droits de douane sur les produits américains. Pour eux, il ne s'agit pas d'escalade mais d'un acte nécessaire pour défendre l'équité et la

7> Si les États-Unis imposent des droits de douane sur les produits européens, ceux-ci deviennent plus chers et moins compétitifs sur le marché américain. Si l'Union européenne réplique avec des mesures similaires, les produits américains en Europe seraient eux aussi plus chers. Quelle devrait être, selon vous, la meilleure réponse de l'UE ?



souveraineté économique, notamment si certains secteurs européens sont particulièrement touchés. Ne pas répondre serait, selon eux, un signal de faiblesse. Cette tension entre modération et fermeté traduit un dilemme plus profond. Si une majorité reste attachée à la négociation, près d'un quart des entrepreneurs se montrent favorables à une position plus dure, révélant des attentes divergentes quant au rôle et à la capacité d'action de l'UE dans un ordre commercial de plus en plus

fragmenté. Enfin, 16% proposent une voie alternative : soutenir directement les entreprises affectées, par des aides ou subventions, sans entrer dans une logique de représailles tarifaires. Seuls 8% pensent qu'il ne faut rien faire et laisser le marché s'ajuster, ce qui montre une faible adhésion au laisser-faire dans un contexte de fortes tensions géopolitiques. Et 10% restent indécis, signe de la complexité et de l'instabilité de la situation actuelle.