

Les distributeurs américains lorgnent sur l'Europe

Après trois années de repli, qui ont vu les grands distributeurs IT américains abandonner les uns après les autres leurs projets d'implantation en Europe, la santé retrouvée de l'économie américaine leur rouvre des perspectives; ils sont à nouveau tentés de franchir l'Atlantique.

Que viennent-ils faire en Europe ? Les liens entre la jeune Amérique et la vieille Europe sont historiques, certes, et pèsent sans doute sur le choix des entreprises. Mais ils n'expliquent pas tout, car d'autres régions du globe sont autrement plus dynamiques et présentent des perspectives certainement plus enrichissantes. Les distributeurs souhaitent aussi, bien évidemment, profiter de la croissance du marché, en anticipant la reprise économique des Etats de l'Union. Mais surtout en ne voulant pas laisser s'échapper l'opportunité d'investir les marchés émergents, en particulier avec les nouveaux adhérents de l'Est. Et d'autres motivations les guident. La sécurité, par exemple. L'Europe représente un espace sécuritaire et d'une rare stabilité qui répond aux normes des Etats-Unis. La culture technologique, aussi, qui garantit un marché mature sur lequel un travail marketing s'impose plus qu'une évangélisation. Mais nous assistons aussi à une modification profonde de la perception de l'Europe par les industriels américains. Ces derniers ne se présentent plus comme des entreprises américaines, mais comme des groupes internationaux. Une approche psychologique différente qui marque la cassure apportée par l'administration Bush dans les relations des Etats-Unis avec leurs anciens alliés et partenaires, en particulier depuis l'affaire irakienne. Un changement profond serait ainsi intervenu dans les relations entre l'Amérique et l'Europe. Il faudra désormais en tenir compte.