

ÉDITO

Que pourrait faire l'Europe pour s'impliquer davantage sur le dossier moyen-oriental ?

Par Bertrand BESANCENOT



Bertrand BESANCENOT est Senior Advisor chez ESL & Network. Il a passé la majorité de sa carrière au Moyen-Orient en tant que diplomate français. Il est notamment nommé Ambassadeur de France au Qatar en 1998, puis Ambassadeur de France en Arabie Saoudite en 2007. En février 2017, il devient conseiller diplomatique de l'Etat puis, après l'élection d'Emmanuel Macron en tant que Président de la République, Émissaire du gouvernement du fait de ses connaissances du Moyen-Orient.

L'Union européenne vient de faire la preuve au sujet du Groenland que, lorsqu'elle parle d'une seule voix et fait preuve de détermination, elle est capable de faire valoir son point de vue à Washington. Certes le recul du président Trump résulte d'autres facteurs – notamment internes aux États-Unis – mais le soutien de l'Europe au Danemark a été déterminant.

En revanche, on ne peut que regretter que sur le dossier du Moyen-Orient – où les « voisins » européens ont des intérêts majeurs – leur parole soit quasiment inaudible. Dans l'incertitude actuelle sur l'issue du bras de fer américano-iranien, les seuls vrais acteurs sont en effet, d'un côté Israël et de l'autre le consortium sunnite Turquie- Golfe-Égypte, auquel est plus ou moins associé le Pakistan alors qu'en 2015 les Européens avaient joué un rôle important dans l'accord sur le nucléaire iranien. Certes, l'on sait que les Européens ne sont pas tous sur la même ligne s'agissant notamment du conflit israëlo-palestinien et que Téhéran n'est intéressé que par un accord avec Washington.

Dans ces conditions que peuvent faire les Européens ?

Ce qui est intéressant aujourd'hui c'est de voir la mobilisation des pays de la région pour tenter d'éviter une escalade dangereuse au Moyen-Orient. La Turquie, en cas de conflagration, ne souhaite pas voir arriver des millions de réfugiés iraniens sur son sol, comme elle l'a connu avec la Syrie. Les pays du Golfe ont eux pour priorité de réussir leur politique de diversification économique

et de grands projets, qui serait mise à mal si une guerre faisait fuir les investisseurs internationaux. En outre, ils connaissent leur vulnérabilité en cas de conflit et préfèrent s'accommoder d'un régime iranien très affaibli, incapable de les concurrencer sur le plan économique. Les uns et les autres ont donc fait valoir leurs arguments auprès de Trump en plaidant pour un arrangement régional avec l'Iran, qui aurait par ailleurs pour mérite de leur éviter de tomber sous l'influence dominante d'un Netanyahu triomphant et intransigeant.

Sur le fond, il est clair que les Européens ont une vraie convergence avec les pays du Golfe, l'Égypte et la Turquie : ils souhaitent écarter une escalade qui aurait des effets très négatifs sur l'économie mondiale et ils sont favorables à une stabilisation du Moyen-Orient. Cela implique un arrangement avec Téhéran, à condition d'arrêter le programme nucléaire militaire iranien, d'encadrer son programme balistique et d'obtenir la fin des menées déstabilisatrices des milices pro-iraniennes. Naturellement, les Européens n'ont en outre guère de sympathie pour le régime oppressif iranien, mais ils sont conscients que ce dernier se battra à mort

pour subsister et que malheureusement il n'existe pas encore une vraie opposition organisée. La discussion sur tous ces points sera donc très difficile avec des négociateurs iraniens rompus à ce genre d'exercice. La pression militaire américaine devrait cependant permettre d'obtenir certaines concessions de Téhéran. C'est en tout cas ce qu'espèrent tant les Européens que les pays du Golfe, l'Égypte et la Turquie, qui sont aujourd'hui très actifs dans leur médiation entre Washington et Téhéran.

La France a par ailleurs habilement pris l'initiative conjointe avec l'Arabie Saoudite de militer pour la solution à deux États dans le conflit israëlo-palestinien et elle a entraîné d'autres pays européens dans la reconnaissance d'un État palestinien. Cela nous a donné un crédit certain auprès des pays du Moyen-Orient, sauf bien sûr de la part du gouvernement de M. Netanyahu. Aujourd'hui, ce dernier essaie d'entraver la mise en place de la deuxième phase du plan Trump à Gaza, mais là aussi il a en face de lui les mêmes pays (Égypte, Golfe, Turquie) qui préconisent une solution équitable pour les Palestiniens. La France et l'Europe auraient donc intérêt – pour renforcer leur main



© fatemeh momtaz, Unsplash

vis-à-vis de Washington dans cette région – à se coordonner ouvertement avec les pays concernés de la zone pour faire avancer un règlement susceptible de stabiliser enfin le Moyen-Orient.

Concrètement, face à la fragmentation de l'ordre international, il serait souhaitable que les Européens lancent de concert avec les pays du Golfe, l'Égypte et la Turquie, une initiative de solution globale des problèmes du Moyen-Orient couvrant tant un arrangement avec l'Iran qu'un règlement de la question palestinienne : mise en œuvre du plan de paix Trump (y compris la perspective d'un État palestinien), arrêt du programme nucléaire militaire iranien, encadrement de son programme balistique et fin de l'appui de Téhéran aux milices pro-iraniennes dans la région. C'est un objectif ambitieux, mais la conjonction des efforts européens et des alliés des États-Unis dans la région est la seule façon de contraindre à la fois Téhéran à faire des concessions et le gouvernement Netanyahu à renoncer à ses ambitions hégémoniques ; et cela en prenant en compte le rôle incontournable des États-Unis, tout en donnant enfin une place aux Européens dans la gestion des crises de la région. La France pourrait et devrait en être le moteur ●

« C'est un objectif ambitieux, mais la conjonction des efforts européens et des alliés des États-Unis dans la région est la seule façon de contraindre à la fois Téhéran à faire des concessions et le gouvernement Netanyahu à renoncer à ses ambitions hégémoniques. »



© Mohammad Alizade, Unsplash

REGARD D'EXPERT

Pourquoi l'Europe décroche, et comment accélérer ?

Article publié dans Telos le 12 février

Par Olivier KLEIN



Olivier KLEIN est un dirigeant bancaire français. Diplômé de l'ENSAE, de HEC et de l'Université Panthéon-Sorbonne, il commence sa carrière à la Banque française du Commerce extérieur avant de rejoindre le groupe Caisse d'Épargne, puis le groupe BPCE. De 2010 à 2012, il est directeur général du Groupe BPCE en charge de la banque commerciale et de l'assurance, puis directeur général de la BRED (Groupe BPCE) jusqu'en 2023, qu'il transforme en une banque en forte croissance à l'échelle internationale. Il est aujourd'hui directeur général de Lazard Frères Banque et Associé Gérant. En mai 2025, il entre au conseil d'administration de la Société Générale. Il est également professeur associé à HEC Paris, spécialiste en macroéconomie financière, et auteur d'un essai sur les mutations du secteur bancaire. Il a été fait chevalier de la Légion d'honneur en 2021.

prospérité interne, il conditionne aussi la capacité à financer la puissance militaire, à soutenir une diplomatie ambitieuse et à imposer ses normes techniques et réglementaires. Autrement dit, la croissance est devenue une variable stratégique.

« Autrement dit, la croissance est devenue une variable stratégique. »

Un problème d'efficacité, pas de quantité de travail, depuis 2000

L'un des enseignements majeurs des travaux récents est que l'Europe ne souffre ni d'un manque de capital, ni d'un déficit massif d'éducation ou de compétences vis-à-vis des États-Unis, et la différence dans la quantité de travail annuelle, historiquement à la défaveur de l'Europe, ne s'est pas aggravée depuis 2000. La dégradation de la situation relative de l'Europe ces deux dernières décennies vient d'un problème d'efficacité dans l'organisation de sa production et de son innovation. La productivité totale des facteurs – qui mesure la capacité à innover, à adopter de nouvelles technologies et à réallouer efficacement les ressources – progresse beaucoup plus lentement en Europe qu'aux États-Unis depuis le milieu des années 1990.

Cet écart est fortement sectoriel. L'Europe reste performante dans l'industrie manufacturière traditionnelle et certains services régulés, mais elle est nettement en retard dans les secteurs à forte intensité technologique : numérique, plateformes, cloud, intelligence artificielle, biotechnologies. Ce sont précisément ces secteurs qui concentrent aujourd'hui les gains de productivité et donnent naissance aux « firmes superstars » qui tirent l'ensemble de la dynamique économique. La capitalisation boursière cumulée des grandes entreprises

En l'espace de deux décennies, le ralentissement relatif de l'Union européenne s'est transformé en véritable décrochage par rapport aux États-Unis, mais aussi, de plus en plus, face à la Chine. Ce n'est plus un simple différentiel de conjoncture : la trajectoire de croissance européenne est devenue structurellement plus faible, avec des implications profondes pour le niveau de vie, la cohésion sociale et le poids géopolitique du continent.

Depuis la crise financière de 2008, la croissance annuelle moyenne de l'économie américaine dépasse largement celle de l'Union européenne. Un point de croissance de moins par an, pendant vingt ans, aboutit à un écart de PIB supérieur à 20 %, ce qui se traduit par une moindre capacité à financer la défense, les infrastructures, la transition énergétique ou l'éducation. Le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat, relativement proche des niveaux américains au début des années 2000, s'en est progressivement éloigné, signalant un recul relatif du niveau de vie européen.

Ce décrochage intervient au moment où l'ordre économique mondial passe d'une bipolarité États-Unis/Europe à une configuration tripolaire États-Unis/Chine/Union européenne. Le poids économique ne détermine pas seulement la



technologiques américaines dépasse de loin celle de leurs homologues européennes, signe d'un déséquilibre profond dans la capacité à créer et capter la valeur liée à l'innovation.

Une lecture schumpétérienne: l'Europe en déficit de destruction créatrice

Pour éclairer ce décrochage, l'approche schumpétérienne, telle que formalisée notamment par Philippe Aghion, est particulièrement pertinente. Dans cette perspective, la croissance de long terme repose sur la destruction créatrice : l'entrée de nouvelles entreprises innovantes, la sortie des entreprises obsolètes, la réallocation rapide du capital et du travail vers les secteurs les plus productifs.

Or, près de la frontière technologique, ce processus exige des incitations fortes à l'innovation de rupture, une concurrence suffisante pour pousser les firmes installées à se réinventer, et un environnement institutionnel qui accepte l'échec et la recomposition du tissu productif. C'est précisément là que l'Europe se distingue défavorablement.

Les faits stylisés sont clairs : depuis le milieu des années 1990, la croissance de la productivité totale des facteurs est environ deux fois plus élevée aux États-Unis que dans la zone euro ; le différentiel tient principalement aux secteurs les plus innovants (TIC, digital, biotech), pas à l'ensemble de l'économie.

Politiquement et socialement, on observe une préférence européenne marquée pour la protection ex ante des emplois et des entreprises en place – par la réglementation, le droit du travail, la fiscalité – quand les États-Unis privilégient davantage une compensation ex post des perdants, via la mobilité, le marché du travail et des dispositifs de soutien au revenu. Cela se traduit par des taux d'entrée et de sortie d'entreprises plus faibles en Europe, une mobilité sectorielle et géographique du travail plus limitée, donc une réallocation ralentie vers les activités les plus productives.

Institutions de l'innovation: le retard de l'Europe

Un autre angle d'analyse central concerne l'organisation des systèmes d'innovation. Dans les économies proches de la frontière technologique, la croissance repose moins sur l'imitation que sur la capacité à produire et diffuser des innovations de rupture. Cela appelle des institutions spécifiques : protection de la propriété intellectuelle, concurrence effective, marchés de capitaux profonds, mais aussi agences publiques capables de financer des projets risqués à long horizon. Les États-Unis se sont dotés, depuis des décennies, d'agences de type DARPA, ARPA-E, IARPA ou BARDA, dotées d'une forte autonomie, de moyens substantiels et d'une grande tolérance au risque. Elles sont dirigées par des program managers issus du monde scientifique et industriel, recrutés pour des mandats limités, et ont vocation à financer des projets de recherche appliquée à très haut potentiel, souvent à la frontière entre besoins publics (défense, santé, énergie) et innovations privées. Ce modèle a joué un rôle décisif dans l'émergence de technologies aujourd'hui omniprésentes : internet, GPS, composants avancés, certaines briques de l'IA ou des biotechnologies.

L'Europe, à l'inverse, a construit au fil du temps un paysage d'institutions de recherche et de programmes de soutien à l'innovation très fragmenté, moins compétitif, avec une logique de subventions à des projets souvent de taille moyenne, une faible acceptation de l'échec et des délais de décision longs. Le problème repose donc sur la difficulté à concentrer les ressources sur quelques priorités stratégiques, à prendre des paris technologiques audacieux et à assurer un continuum fluide entre recherche publique, start-up, PME innovantes et grandes entreprises.

Énergie, industrie et piège de la basse croissance

L'écart de performance s'explique aussi par des facteurs réels comme l'énergie et la structure indus-

trielle. L'Union européenne reste structurellement dépendante des importations d'énergie, en particulier de gaz et de pétrole, alors que les États-Unis sont devenus exportateurs nets. Les chocs énergétiques récents ont mis en lumière cette vulnérabilité, renchérissant durablement le coût de l'énergie pour les entreprises européennes, notamment dans les secteurs électro-intensifs.

Certains choix nationaux ont aggravé cette situation : sortie rapide du nucléaire sans alternative décarbonée immédiatement disponible, sous-investissement dans les capacités de production pilotables, lenteur des interconnexions. Or l'énergie est un intrant majeur de la production ; des coûts plus élevés, sur une longue période, pèsent directement sur la compétitivité, donc sur l'emploi industriel, la balance commerciale et la capacité à investir dans d'autres domaines (R&D, formation, infrastructures).

C'est ainsi que se met en place un « piège de la basse croissance » : croissance faible, sous-investissement, retard technologique, puis nouvelle phase de croissance faible.

L'Europe n'est pas condamnée à décliner

Pour autant, le diagnostic ne doit pas verser dans le fatalisme. L'Union européenne dispose d'atouts structurels considérables. Elle reste l'une des régions connaissant un haut niveau de qualification, des universités et centres de recherche de rang mondial, une forte densité d'ingénieurs et de scientifiques. Même si la compétition mondiale dans ces domaines s'est récemment considérablement renforcée. Son modèle socio-économique – protection sociale, réduction des fortes inégalités, services publics – reste très largement plébiscité par les citoyens.

L'Europe bénéficie aussi d'institutions stables : État de droit, indépendance de la justice et des banques centrales, protection robuste des droits de propriété. Dans un monde géopolitiquement fragmenté, cette stabilité est un actif précieux, qui peut devenir un avantage compétitif pour attirer talents,

capitaux et entreprises, à condition de retrouver une trajectoire de croissance plus dynamique.

L'histoire récente montre d'ailleurs que l'Union est capable de sursauts structurants en temps de crise: mise en place du Mécanisme européen de stabilité et avancées de l'union bancaire après la crise de la zone euro, émission de dette commune après la pandémie, retour de la réindustrialisation dans les priorités politiques. Mais ces progrès sont généralement incrémentaux et lents.

Trois axes de réformes pour sortir du piège

Un premier axe consiste à approfondir réellement le marché unique. Le marché des biens reste fragmenté par des réglementations nationales, celui des services est loin d'être intégré, et les marchés de capitaux demeurent marqués par les frontières. Une véritable union des marchés de capitaux, une intégration accrue des marchés de l'énergie et du numérique, et une réduction des barrières à l'entrée dans certains secteurs protégés permettraient de créer des effets d'échelle comparables à ceux dont bénéficient les entreprises américaines ou chinoises.

Le deuxième axe porte sur la capacité d'innovation à la frontière. Il implique de reconfigurer les politiques de R&D pour accroître significati-

vement l'effort global, mais surtout pour créer des institutions capables de financer des projets de rupture à long terme, avec une gouvernance agile et une tolérance assumée au risque. Cela suppose de rapprocher davantage universités, organismes de recherche, start-up et grandes entreprises, de renforcer le capital-risque et le capital-développement, et de favoriser la montée en puissance de nouvelles «superstars» européennes dans les domaines clés: intelligence artificielle, semi-conducteurs, santé, technologies bas-carbone. Plus généralement, il est nécessaire de cesser de préférer l'hyperprotection et l'hypperrégulation – qui vont de pair – au risque, à l'acceptation de la possibilité de l'échec et à la reconnaissance, comme à la récompense, du succès.

Le troisième axe concerne le contrat social lui-même. Pour qu'une intensification de la destruction créatrice soit socialement acceptable, il faut déplacer, comme au Danemark, la protection du poste vers la protection de la personne: sécuriser les parcours plutôt que les statuts. Flexisécurité sur le marché du travail, formation continue massive, portabilité des droits sociaux et renforcement des mécanismes d'assurance contre les chocs de revenu sont autant de leviers pour concilier dynamisme économique et cohésion sociale.

Il est indispensable de sortir du compromis implicite actuel, où l'on échange une certaine sta-

bilité de court terme contre un affaiblissement progressif de la base productive qui finance le modèle social lui-même. Le décrochage de l'Europe n'est pas une fatalité, mais la conséquence de choix institutionnels et politiques qui peuvent être révisés. La question n'est pas de renoncer à son modèle, mais de lui donner les institutions d'une économie compétitive à la frontière technologique et un socle productif suffisamment solide et dynamique pour que ce modèle reste soutenable dans un monde aux rapports de force incomparablement plus durs, un monde tout à la fois plus technologique et plus concurrentiel. Pour que l'Europe *in fine* puisse continuer à peser dans le monde ●

**« Le décrochage de
l'Europe n'est pas
une fatalité, mais la
conséquence de choix
institutionnels et
politiques qui peuvent
être révisés. »**



© Serge Tacymans, Unsplash

REGARD D'EXPERT

Le Super Bowl LXI ou le crépuscule de la neutralité culturelle

Par Benjamin GUERIN



Diplômé en Management des Organisations Sportives, Benjamin s'est rapidement spécialisé dans la communication digitale. Il débute sa carrière en tant que chargé de communication chez Femix'Sports, association visant à promouvoir le sport féminin et la mixité dans le sport. Il rejoint ensuite GIGAFIT en tant que responsable marketing et communication du groupe afin de développer la présence digitale de plus de 60 établissements sportifs. Benjamin rejoint le pôle communication 360 d'Antidox en 2021.

Le 8 février 2026, au Levi's Stadium de Santa Clara, le football américain a cessé d'être un sport pour devenir une note de bas de page. Dans l'épicentre de la Silicon Valley, ce n'est pas un trophée qui se jouait, mais la souveraineté du récit national. Lorsque Bad Bunny s'est emparé du micro pour une mi-temps intégralement chantée en espagnol, il n'a pas seulement performé : il a annexé l'imaginaire de l'Amérique sous les yeux d'un Donald Trump réduit au rôle de procureur numérique sur Truth Social. Bienvenue dans l'ère de la « Super-Bowlisation » de la politique, où l'audience ne se compte plus en points, mais en parts de cerveau conquises par saturation algorithmique.

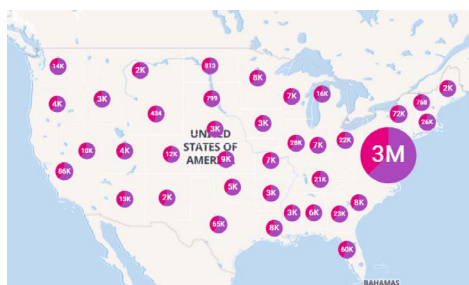
I. Anatomie d'une déflagration, la donnée contre le dogme

Si l'on s'en tient aux chiffres bruts, le Super Bowl LXI est un paradoxe statistique. Avec 124,9 millions de téléspectateurs sur NBC (Source : Nielsen), le match Seattle-New England rate de peu le record historique de 2025. Pourtant, sur le terrain de l'influence numérique, nous avons changé de paradigme.

L'analyse des signaux conversationnels révèle que le spectacle de la mi-temps a généré une véritable déflagration digitale. Si le Super Bowl conserve sa domination structurelle avec + 3 millions de mentions, l'ascension fulgurante de Bad Bunny, capturant à lui seul 2,1 millions de mentions, marque un tournant stratégique. L'artiste n'est pas un segment du show, mais il en devient le centre de gravité.

La courbe d'attention s'émancipe des phases de jeu. On constate un pic d'une verticalité absolue au moment de la performance. Durant cette fenêtre

critique de 15 minutes (durée équivalente à celle de son show), l'intérêt pour Bad Bunny a littéralement fusionné avec celui de l'événement, parvenant même à prendre la tête des mentions devant les mentions SuperBowlLXI ou #SuperBowl.



Analyse des mentions Super Bowl vs Bad Bunny par État aux USA sur 48 heures

Cette saturation de l'espace numérique se traduit par une dualité géographique. La domination des mots clés liés au Superbowl dans l'ensemble du pays confirme la résilience de la NFL comme infrastructure médiatique. Cependant, l'analyse révèle que la pénétration du rouge est corrélée à deux facteurs critiques : la puissance économique et l'ancrage démographique. La part de mentions « Bad Bunny » devient nettement plus compétitive dans les grands hubs urbains et les États du Sud (Texas, Floride), où l'espagnol agit comme un accélérateur de viralité. Cette reconfiguration montre que le succès en 2026 repose sur la capacité à s'injecter dans les

centres de décision et les bassins linguistiques stratégiques pour transformer un message périphérique en sujet de mémorisation dominant.

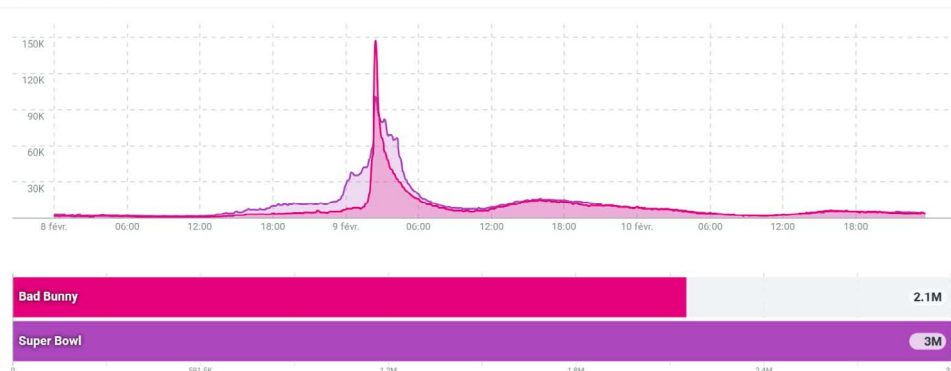
II. Le duel des souverainetés : Bad Bunny vs Truth Social

Et pourtant, le véritable affrontement n'était pas sur le terrain, mais sur les réseaux sociaux, illustrant une société totalement divisée.

D'un côté, le « Soft Power » inclusif, porté par la puissance de frappe mondiale d'Apple Music (qui a enregistré une multiplication par 7 des streams de l'artiste dans l'heure suivant le show). En ne prononçant pas un mot d'anglais, Bad Bunny a imposé une réalité démographique, l'espagnol est désormais une langue de pouvoir. Son récit a utilisé l'esthétique et la langue pour créer un sentiment d'appartenance mondiale. Ici, l'influence se mesure à la capacité de faire du contenu un symbole de ralliement pour les nouvelles générations, ringardisant instantanément les codes traditionnels de la communication institutionnelle.

De l'autre, la stratégie de contre-influence de Donald Trump. En qualifiant le spectacle de « slap in the face to our Country » sur Truth Social, Donald Trump n'a pas simplement réagi de manière impulsive ; il a orchestré une fracture volontaire de l'opinion. Plutôt que de chercher à convaincre une audience globale qui lui est en partie hostile, il a utilisé l'événement comme un miroir pour renforcer son

RÉSULTATS DANS LE TEMPS



Analyse sur 48h des mentions Super Bowl vs Bad Bunny dans le monde

propre camp. Cette stratégie a provoqué une scission brutale de l'opinion, avec deux réalités parallèles :

- **La forteresse conservatrice (X / Truth Social) :** le débat s'est cristallisé autour d'une indignation massive. Les critiques contre une NFL jugée « déconnectée » ou « woke » ont saturé les fils d'actualité. Si le rejet du show y était massif, l'intensité des interactions y était trois fois supérieure à celle des cercles progressistes.
- **Le « Shadow-Show » :** Pour la première fois, une alternative physique au spectacle officiel a vu le jour. Le concert concurrent organisé par Turning Point USA avec Kid Rock a capté un pic de 6,1 millions de spectateurs en direct sur YouTube. Ce succès démontre que l'audience du Super Bowl n'est plus un bloc monolithique, mais un archipel de communautés qui ne se parlent plus, préférant consommer des événements alignés sur leurs propres valeurs.

III. La publicité en 2026 : le triomphe de l'identité sur le produit

Pour les annonceurs, cette édition confirme la fin de la publicité neutre. En 2026, l'engagement doit être affirmé pour rester pertinent.

Le lobbying à ciel ouvert : Des marques comme Uber ont abandonné le discours commercial pour adopter une posture de plaidoyer politique. En utilisant le Super Bowl pour peser sur des décisions législatives, la marque devient un acteur politique

de plein droit, court-circuitant les canaux diplomatiques traditionnels.

L'agilité algorithmique : L'utilisation de l'IA pour ajuster les messages en temps réel selon les réactions des internautes montre que l'identité d'une marque n'est plus figée. Elle doit être capable de présenter un visage différent à chaque communauté, une agilité indispensable pour survivre dans un environnement où le bad buzz est devenu une arme politique.

En 2026, consommer un produit devient un acte d'adhésion idéologique. Les marques qui survivront seront celles qui accepteront de s'aliéner une partie de l'opinion pour s'assurer la loyauté fanatique d'une autre. La neutralité devient un nouveau risque industriel.

IV. Prospective : La « Super-Bowlisation » des Municipales Françaises

Cette analyse est la clé de lecture indispensable pour les élections municipales de 2026 en France, car les mécanismes de Santa Clara préfigurent la nouvelle grammaire électorale de nos territoires. Le règne de l'incarnation culturelle va prendre le pas sur les dossiers techniques. Tout comme l'identité de Bad Bunny a éclipsé le jeu, les futurs maires ne seront plus seulement jugés sur leurs plans d'urbanisme, mais sur leur capacité à devenir des objets de conversation algorithmique. La vie politique s'est déplacée vers la sphère culturelle : le candidat doit désormais être un producteur de récits capables de générer de l'émotion brute. Celui qui contrôle le récit émotionnel et sa viralité contrôlera, in fine, l'urne.

Enfin, la fragmentation territoriale observée aux États-Unis impose une fin de cycle pour la « campagne globale ». Le Super Bowl a prouvé que l'on peut s'adresser à une nation tout en parlant spécifiquement au cœur d'une niche. Pour un candidat local à Lyon, Bordeaux ou Paris, cela signifie que le succès reposera sur une micro-segmentation extrême. Il faudra fragmenter sa communication pour toucher chaque quartier, chaque communauté d'intérêt ou chaque silo numérique avec une précision chirurgicale. L'enjeu est de mobiliser des bases électorales distinctes par des messages personnalisés, sans jamais chercher une synthèse globale qui lisserait le propos et le rendrait inaudible. La maîtrise de ces bulles informationnelles sera le véritable juge de paix du scrutin à venir.

La maîtrise du chaos

Le Super Bowl LXI nous a appris que dans un monde saturé de contenus synthétiques, l'authenticité radicale est devenue la ressource la plus précieuse. Bad Bunny n'a pas gagné parce qu'il était le meilleur chanteur, mais parce qu'il a offert une vérité culturelle brute dans un environnement saturé de marketing.

Le défi des prochains mois sera là : ne plus viser la neutralité, synonyme d'invisibilité, mais assumer une prise de parole stratégique, étayée par la data, et ancrée dans une identité claire. La pelouse du Levi's Stadium n'était qu'un avant-goût. La véritable partie de l'influence, celle qui redéfinira nos territoires et nos opinions, ne fait que commencer ●



À propos de nous



Xavier DESMAISON
CEO

x.desmaison@antidox.fr

Antidox est un cabinet de conseil en stratégie de communication et d'opinion à forte dominante digitale. Antidox positionne les dirigeants au cœur des débats d'idées et connecte les organisations à leur écosystème : des décideurs aux influenceurs, des consommateurs aux collaborateurs.



Alexandre MEDVEDOWSKY
Président du Directoire

alexandrem@eslrvivington.com

ESL Rivington (Groupe ADIT) s'est imposé comme l'un des leaders français et européens de l'accompagnement stratégique des dirigeants d'entreprise, de l'intelligence économique, de l'influence, de la diplomatie d'affaires et des affaires publiques. ESL Rivington conseille aujourd'hui les plus grandes entreprises françaises et les accompagne dans leurs décisions stratégiques, en France comme à l'international. Le Groupe conseille également des États et gouvernements.