

Lernout & Hauspie, Neuroplanet, SABENA... ou quand les rêves indomptés s'écrasent contre les murs de la réalité

Par *Didier Van Caillie*, Chargé de Cours à l'Université de Liège (Contact : D.VanCaillie@ulg.ac.be)

La Libre Entreprise - Chronique du 15 novembre 2002

En l'espace de quelques semaines, les 3 régions de notre pays ont été confrontées à la faillite d'un fleuron technologique ou industriel et à l'effondrement d'un grand rêve ... ou d'une grande illusion : le Westhoek flamand a vu s'effondrer, au travers de Lernout & Hauspie, son espoir fou de créer, entre mer et sable, une « Vallée du Langage » d'où naîtraient les technologies du traitement de la parole et du langage qui demain équiperont les ordinateurs du monde entier ; le Pays de Liège, après la faillite de Neuroplanet, voit s'éloigner son rêve de créer, entre Meuse et aciers, un pôle technologique et artistique capable de générer les technologies et d'engendrer les productions nécessaires à un cinéma d'animation qui quitte inexorablement la grande toile pour envahir l'espace plat des petits écrans ; le pays tout entier, suite au véritable traumatisme que constitue la disparition de la SABENA, doit faire son deuil de son rêve d'être, demain, l'un des 3 ou 4 grands acteurs qui auront droit de cité dans le ciel européen !

Dans chacun de ces cas, l'intensité avec laquelle l'échec est vécu est à la mesure des espoirs mis dans le projet, énorme ; dans chacun de ces cas, la faillite est vécue non seulement comme la sanction ultime d'un projet entrepreneurial porté par un petit groupe d'acteurs (dirigeants, actionnaires, financiers, clients, fournisseurs, ...) mais aussi comme un coup d'arrêt porté aux espoirs d'une collectivité, locale ou nationale, qui se reconnaissait dans chacun de ces projets et y avait investi une part de sa fierté.

Paradoxalement, l'espoir fou investi par chacune des collectivités concernées dans chacun de ces projets est aussi en partie responsable de leur échec : ainsi,

- la conviction démesurée placée dans la qualité et la valeur du portefeuille de produits toujours à venir de Lernout & Hauspie et la confiance quasi aveugle de l'ensemble des actionnaires et d'une majorité des acteurs économiques flamands placée dans la force de persuasion de Jo Lernout et Pol Hauspie ont longtemps occulté la réalité du marché : il a suffi qu'une poignée de journalistes et d'analystes financiers porte un regard lucide et critique sur la réalité d'un marché, certes prometteur mais émergent à un point tel que seul L&H semblait en cerner les contours exacts, pour que ce marché et la manière dont il se trouvait « matérialisé » dans les comptes de l'entreprise volent en éclats ;
- la conviction qu'il y avait moyen de créer aussi, au Pays de Liège, un acteur économique et technologique susceptible de jouer un rôle en vue dans le paysage d'une « Nouvelle Economie » marquée du sceau des savoirs-faire, de l'immatériel et d'une nouvelle qualité de vie, a poussé un certain nombre de partenaires, privés et publics, financiers ou non, à encadrer (trop ?) vivement la marche forcée vers la croissance entamée par Neuroplanet, faisant ainsi perdre peu à peu le caractère entrepreneurial et créatif d'une PME fondamentalement innovante et, à ce titre, confrontée logiquement à des difficultés de financement d'une gamme de produits très spécifiques, au cycle de conception et de développement inévitablement long et

destinés à des clients très particuliers : la croissance rapide et forcée de l'entreprise est devenue de ce fait une contrainte « morale et politique » difficilement évitable et non plus un choix managérial délibéré, librement assumé par l'entreprise et ses animateurs, et justifiée par son activité économique uniquement ;

- la conviction qu'il est politiquement et économiquement inconcevable qu'un pays à l'origine même de la construction européenne, qui plus est siège de bon nombre d'Institutions européennes, ne joue aucun rôle significatif dans la constitution d'un ciel européen inéluctablement confronté aux conséquences des phénomènes de dérégulation et de déréglementation et au développement de nouvelles technologies de l'information et de la communication (qui conduisent conjointement à la constitution de marchés gigantesques de consommateurs toujours mieux informés et rompus à l'art de la négociation) a mené enfin un Etat (et les différentes composantes successives de cet Etat) à rechercher pour la SABENA des partenaires aéronautiques d'envergure, attendant d'eux qu'ils agissent à la fois en tant qu'opérateurs économiques omniscients faisant systématiquement les bons choix au bon moment, en tant qu'actionnaires soucieux avant tout du bien-être de la collectivité et, accessoirement, n'oubliant pas qu'ils possèdent eux-mêmes des actionnaires aux motivations industrielles et financières propres : la prise en compte très limitée de la réalité des inducteurs de changement réellement à la base de l'évolution du secteur (fragmentation accrue de la demande, développement simultané de stratégies de différenciation par les prix et par la qualité, fragmentation de l'offre, ...) et la recherche quasi impossible d'un « Chevalier Blanc », décideur-gestionnaire omniscient et preux défenseur des intérêts de toutes les collectivités simultanément, ont dès lors conduit un actionnaire pourtant majoritaire à renoncer à l'exercice d'un pouvoir de décision, de gestion et de contrôle pourtant inhérent à sa position d'actionnaire majoritaire.

Dans chacun de ces 3 cas, la volonté de croire trop aveuglément et à tout prix à un avenir meilleur, autre ou différent, et la volonté de « tenir son rang » dans le concert des Nations ou des entreprises a conduit des actionnaires, des dirigeants, et, à travers eux, une collectivité, régionale ou nationale, à perdre le sens des réalités et, en l'occurrence, à perdre le sens du marché : or, une entreprise, qu'elle que soit son activité, n'existe que parce que les produits et les services qu'elle offre répondent réellement aux attentes et aux besoins de clients qui sont réellement prêts à payer un montant déterminé en contrepartie de ces produits et services ! Et sans clients, pas de véritable chiffre d'affaires ; sans chiffre d'affaires, pas de valeur ajoutée, pas de rémunération du personnel, pas de rémunération pour les prêteurs et certainement pas de bénéfices non plus !