



L'innovation globale au i7 Summit 2011

J'étais invité à participer au second "i7 Summit" près de Chantilly les 12 et 13 octobre 2011. Organisé par la société de conseil **Avisé Partners**, cette conférence a pour but de rassembler responsables de l'innovation de grandes entreprises, investisseurs et startups provenant d'une vingtaine de pays pour faire avancer les processus de l'innovation. Vue de près, c'est surtout la conférence annuelle d'Avisé Partners qui réunit là son écosystème de clients, partenaires et influenceurs. Cette société apporte de services de *business development* et de *corporate finance* pour accompagner les entreprises européennes et nord-américaines dans leur implantation de l'autre côté de l'Atlantique. leur siège est à San Francisco et ils ont un bureau à Paris.

La conférence combinait de manière assez traditionnelle des *keynotes* en sessions plénières, des tables rondes en plénières, des tables rondes en ateliers et pour couronner le tout, 36 pitches de startups ou projets divers originaires de tous pays. Les tables rondes étaient censées permettre de construire un ensemble de propositions pour Herman Van Rompuy, le président du Conseil Européen, à l'occasion du G20 de novembre 2011 à Cannes. J'ai l'impression qu'il y a une épidémie de ce côté là, après avoir entendu le même discours de la part du MEDEF lors des **Universités d'Eté** de septembre dernier.

Le tout avait lieu dans la munificence du **domaine et du château Les Fontaines**, opéré par Cap Gemini (*ci-dessous*). L'intérêt de ce genre d'événement réside bien plus dans la diversité des personnes de tous pays que l'on peut y rencontrer que dans les interventions dans la conférence. C'est cependant sur ce dernier point que va porter ce compte-rendu, ou je vais m'attarder sur les messages intéressants de quelques plénières, d'une table ronde ainsi que sur les startups.

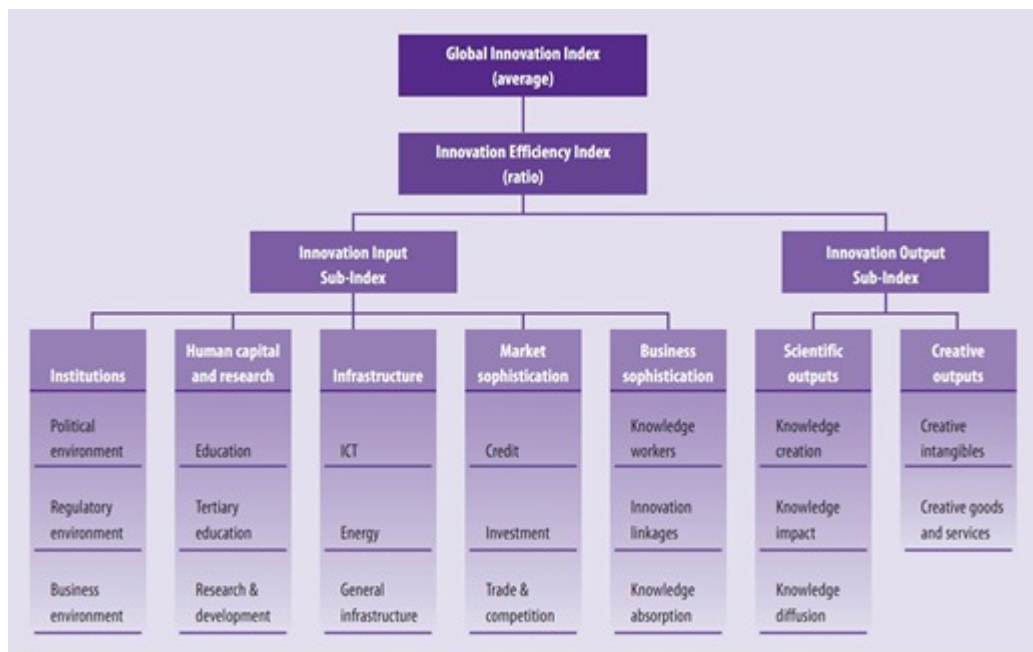


Peut-on mettre l'innovation dans un tableau Excel ?

Chercheuse à l'eLab de l'INSEAD, Daniela Benavente présentait le **Global Innovation Index 2011** dont elle est co-auteur et qui a été publié au printemps dernier. L'étude dont c'est la quatrième édition a l'air d'être sponsorisée par Alcatel-Lucent et Booz & Company.



L'indicateur d'innovation des 125 pays étudiés est un composite de l'environnement politique et réglementaire, de l'éducation et de la recherche, des infrastructures (haut débit, énergie), des moyens de financement, et du fonctionnement de l'écosystème d'innovation en général. Ces indicateurs d'environnement (d'input) sont complétés par des indicateurs (d'output) sur la production scientifique (brevets), l'augmentation de la productivité, l'usage des nouvelles technologies et du poids des exportations de haute technologie dans le PIB. Le tout doit d'appuyer sur des sources statistiques internationales aussi homogènes que possible.



Dans le classement, ce sont les habituels petits pays innovants qui apparaissent en premier : la Suisse, les pays scandinaves, Singapour et Hong-Kong, le Canada, les Pays Bas. Comme tout classement qui agglomère mathématiquement des métriques d'origines variées, on est surpris par certains résultats comme par exemple le classement d'Israël (14ème) qui arrive derrière l'Islande ou l'Irlande, ou bien le Luxembourg qui arrive devant le Japon, l'Australie et la France. La France est au 22^{ème} rang, juste devant l'Estonie.

Quand on compare la France aux grandes économies, elle est derrière les USA, le Royaume Uni, l'Allemagne et le Japon, mais devant la Chine. Ce n'est pas très surprenant sauf peut-être pour ce qui est de la position de la Chine. Car même si on peut juger que cette dernière copie ou fabrique plus qu'elle n'innove, la masse d'innovations qu'elle produit dépasse probablement en volume ce qui sort de France. Cela se retrouve dans les classements qui séparent l'input et l'output. Celui de la France ne bouge pas trop (respectivement 23ème et 21ème) mais la Chine devance la France (14ème) pour "l'output". La France est à la peine dans les indicateurs de fiscalité du travail, de flexibilité de l'emploi, d'exportation et se rattrape sur les infrastructures numériques (haut débit, usage des services en ligne).

Global Innovation Index rankings

Country/Economy	Score (0-100)	Rank	Income	Rank	Region	Rank	GII PAST YEARS		
							2010	2009	
Switzerland	63.82	1	HI	1	ECS	1	4	7	
Sweden	62.12	2	HI	2	ECS	2	2	3	
Singapore	59.64	3	HI	3	EAS	1	7	5	
Hong Kong (SAR), China	58.80	4	HI	4	EAS	2	3	12	
Finland	57.50	5	HI	5	ECS	3	6	13	
Denmark	56.96	6	HI	6	ECS	4	5	8	
United States of America	56.57	7	HI	7	NAAC	1	11	1	
Canada	56.33	8	HI	8	NAAC	2	12	11	
Netherlands	56.31	9	HI	9	ECS	5	8	10	
United Kingdom	55.96	10	HI	10	ECS	6	14	4	
Iceland	55.10	11	HI	11	ECS	7	1	20	
Germany	54.89	12	HI	12	ECS	8	16	2	
Ireland	54.10	13	HI	13	ECS	9	19	21	
Israel	54.03	14	HI	14	MEA	1	23	23	
New Zealand	53.79	15	HI	15	EAS	3	9	27	
Korea, Rep.	53.68	16	HI	16	EAS	4	20	6	
Luxembourg	52.65	17	HI	17	ECS	10	15	17	
Norway	52.60	18	HI	18	ECS	11	10	14	
Austria	50.75	19	HI	19	ECS	12	21	15	
Japan	50.32	20	HI	20	EAS	5	13	9	
Australia	49.85	21	HI	21	EAS	6	18	22	
France	49.25	22	HI	22	ECS	13	22	19	
Estonia	49.18	23	HI	23	ECS	14	29	29	
Belgium	49.05	24	HI	24	ECS	15	17	18	
Hungary	48.12	25	HI	25	ECS	16	36	47	

Dans son propos sur les leçons de cette étude, Daniela Benavente mettait surtout l'accent sur la différence entre les pays apprenants et les pays en retard chronique. Une différence qui crée surtout un clivage entre les différents pays en voie de développement et qui a tendance à notamment pénaliser l'Afrique. Par contre, pas grand chose à en tirer pour un pays tel que la France qui mérite une étude à elle seule !

Comment recycler les talents dans une entreprise en déclin ?

Ce n'était pas le titre de l'intervention de **Tero Ojanpera**, Managing Partner de Vision+ et ancien CTO de Nokia, mais cela en avait tout l'air. Evoquant les difficultés traversées par Nokia, sa restructuration en cours et le nombre de personnes impactées qui ont perdu leur travail ou vont le perdre (3500 licenciements annoncés en septembre 2011), il a voulu trouver une solution pour rendre tous ces talents utiles et a exploré une solution de "spin-off" pour le constructeur finlandais. Il a donc quitté Nokia en août 2011, après 20 ans de service, et créé un fonds d'investissement spécialisé dans les startups développant des applications pour Windows Phone 7, le tout co-financé par Nokia. J'ai surtout noté son point sur le besoin de bien se focaliser sur le produit et sur sa valeur long terme, sur ce que le consommateur et le client vont accepter de payer. Il soulignait que les talents créatifs dans la chaîne de valeur méritaient d'être mieux reconnus.



J'ai aussi été surpris d'apprendre qu'un ancien **premier ministre Finlandais** (Esko Aho, entre 1991 et 1995) était le Directeur des Affaires Institutionnelles chez Nokia. Ce genre de recyclage dans le privé n'est pas unique en son genre, mais étonnant à ce niveau. Cependant, il arrive numéro deux dans l'ordre protocolaire de la société. Chez nous, il y a bien Christine Albanel, ancienne Ministre, chez Orange, ainsi que Gabrielle Gauthey, ancienne de l'ARCEP, chez Alcatel. Mais pas d'ancien premier ministre ! Il faut dire qu'étant souvent énarques et/ou salariés à vie d'un Grand Corps de l'Etat (Fabius, Rocard, Juppé, Jospin, Villepin), ils n'ont pas besoin de ça pour vivre et de surcroît n'ont jamais travaillé dans le privé !

En tout cas, le parcours de Tero Ojanpera en ferait un excellent intervenant dans une prochaine **Fail Conference**.

L'ouverture doit être radicale

Cette présentation de **Tim Leberecht** et **Adam Richardson**, tous deux de la société de conseil en innovation **frog** était un plaidoyer pour l'innovation ouverte, mais ouverte de manière radicale. C'est une variante des discours autour des produits-plateformes et des écosystèmes liés. Selon eux, il faut concevoir son offre pour en perdre le contrôle. Plus on abandonne de contrôle, plus grand est l'accès, sous-entendu : aux ressources de

partenaires et aux consommateurs.

L'histoire récente montre cependant que la notion d'abandon du contrôle est toute relative. Apple est un contre-exemple de leur thèse puisque ses plateformes mobiles sont des succès malgré un contrôle assez étroit de ce que l'on peut faire dessus. On arguera du fait que ce contrôle (absence de support de Flash, processus de validation des applications dans l'AppStore, pas de véritable choix d'outil de développement), n'empêche pas une grande variété d'applications d'éclore – et en priorité – sur iOS.

Réussir en Europe, c'est possible !

C'était en gros le message de la table ronde "**Empowering SMEs and Entrepreneurs**" animée par Roxanne Varza. Il était repris en cœur par des entrepreneurs étrangers, notamment américains, établis en France qui se disaient surpris positivement par les conditions de création de leur entreprise et par la dynamique de l'écosystème français, y compris celui du financement. Les propos de la table ronde étaient cependant plus nuancés :

- **John Bautista** (Partner du cabinet d'avocats Orrick, Herrington, & Sutcliffe) rappelait le rôle critique des incubateurs qui se développent de plus en plus en Europe. Il souligne le danger qu'il y a pour les entrepreneurs européens de s'installer dans la Silicon Valley juste pour se financer à hauteur de \$100K. Les entrepreneurs vont là où le financement abonde mais cela peut-être un piège !
- **Karsten Langer** (EVCA – European Venture Capital Association) évoque la difficulté de faire de grosses levées de fonds en Europe, liée au manque de grands succès. Il constate un repli et un déclin des VCs européens et pense qu'il faut apprendre à créer de belles startups avec peu de moyens. Pour les politiques publiques, supporter les entrepreneurs et l'innovation sont en tout cas les seuls moyens de sortir de la crise (voilà un message pour Van Rompuy).
- **Jean-David Chamboredon** (ISAI Gestion) lui fait écho en rappelant que la plupart des grands succès de l'Internet français se sont développés avec peu de financements. Son fonds ISAI investit toutefois dans des équipes d'entrepreneurs français où qu'ils se trouvent.
- **Soo Boon Koh** (du fond Singapourien iGlobe Partners) co-investit pour sa part dans des startups européennes et avec des fonds européens. L'Europe reste pour elle un bon endroit pour démarrer une startup.



Le numérique change profondément la société...

Dernière intervention en plénière valant le détour, celle de **JP Rangaswami**, Chief Scientist de Salesforce, qui était auparavant le CTO de British Telecom (et intervenant à ce titre à plusieurs reprises dans LeWeb).



Quelques points clés de notés :

- Notre monde change ! Les adolescents peuvent envoyer des SMS avec leur mobile dans la poche. Facebook ne pourrait exister dans l'intégration d'une caméra dans les smartphones ! Comme les utilisateurs deviennent multi-tâches, ils ne dialoguent plus au téléphone comme avant, créant de longs silences qui font que se demande toujours si l'interlocuteur est encore au bout du fil. Le numérique devient une extension de leur psyché.
- Nous sommes dans un monde "post-PC" au sens où il n'y a plus de bureaux dans certaines parties des entreprises. Les bureaux deviennent des hybrides entre des starbucks et des lounges d'aéroports. Le travail lui-même change de forme même si l'on continue toujours à se réunir pour faire croire que l'on est occupé. Il semble cependant un peu trop extrapoler ce que l'on trouve dans les quartiers généraux européens de grands groupes américains.
- Le management doit changer. Pourquoi embaucher des gens brillants si c'est pour leur dire ce qu'ils doivent faire ? Les valeurs du leadership doivent évoluer et les hiérarchies traditionnelles disparaître.
- Les marchés sont des conversations. Il était étonné de découvrir qu'il existait des sites pour discuter sur les paroles de chansons, et aussi sur les oiseaux et les arbres. Pour lui, le concept même de "btob" est périmé. On vend toujours à de vrais gens, il faut créer des relations avec eux. Pas juste avec des "décideurs". Et de rappeler que Steve Jobs n'aimait pas les DSI parce qu'ils pensent à la place des utilisateurs pour décider ce qui est bon pour eux.

Présentations de startups

Une grosse trentaine de porteurs de projets ont pitché chacun 3 minutes, ce qui est très court pour faire passer l'essentiel. Ce qui donnait un panachage intéressant de startups pour l'essentiel européennes. Je ne connais pas le critère de choix de ces startups. Elles semblent être plus ou moins dans l'écosystème direct ou indirect de la société organisatrice.

Vidéo

- **Dacast** (USA, créé par des français) fournit une plateforme de videocasting live en mode self-service et en SaaS ciblant les entreprises de taille intermédiaire avec 3500 clients en date.
- **MyCast** (Italie) créé par Gabriel Gresta (*ci-dessous*), un serial entrepreneur impliqué dans 27 sociétés et 3 exits. La société propose visiblement à la fois une solution de widget pour Facebook redirigeant les utilisateurs vers les sites d'origine des auteurs et une solution de modération de participation vidéo dans des émissions de TV qui me rappelle le français **WebTV Interactive**.



- **Vidyo** (USA) propose une solution de vidéoconférence haute définition et multi-utilisateurs. La startup est déjà bien aboutie. Elle a levé \$84m et sa technologie est notamment utilisée par Google+ Hangouts. Plus rien à prouver !
- **Amphi Media** (UK, *ci-dessous*, Katherine Philips-Kaiser) est une plateforme d'utilisation de la vidéo pour le partage d'expérience, ce qui est assez flou. L'une des applications est de permettre à des recruteurs de faire un premier tri de candidats par des mini-CV vidéo où ceux-ci répondent à des questions. Le système serait aussi déployé dans 200 écoles et universités.



Commerce

Tribeka (UK) propose SoftWide, une méthode de distribution de produits immatériels dans la distribution de

détail traditionnelle. Le principe consiste à rematérialiser les produits dans les points de vente sous forme de CD et DVD avec leur boîtier et couverture. Les clients comprendraient Carrefour, Microsoft, Tesco, Walmart. Reste à voir ce qui est réellement déployé et consommé.

Touch Commerce (USA, créé par Bernard Louvat, un français depuis 15 ans dans la Silicon Valley) propose la plateforme RightTouch qui s'intègre visiblement avec les plateformes Internet et e-commerce des clients. Elle analyse en temps réel le comportement des Internautes et propose dynamiquement de personnaliser le parcours utilisateur pour augmenter les taux de conversion, en intégrant par exemple des contenus spécifiques, des offres spéciales, de la recommandation et un lien avec une hotline. La société emploie 115 personnes, ferait \$25m de CA et aurait permis de générer \$1,5B de ventes incrémentales en ligne. Elle a inventé l'expression "Conversion as a service" qui décrit son activité qui est fournie sous la forme de SaaS. Ça m'a l'air prometteur.

Genius (Italie) propose une solution de navigation dans des catalogues produits à base d'images qui construit ensuite une base contenant les goûts des Internautes. L'entrepreneur a commis deux erreurs clés : passer plus de la moitié de sa présentation à raconter sa vie, et donc trop peu à expliquer ce que faisait son produit. Par ailleurs, le nom de la boîte est mal choisi car pas "googleizable". Genius est aussi un fabricant asiatique de scanners ! Bref, pas trouvé le moyen d'en savoir plus sur le projet !

Zenlist (France, créé par un américain, Lorin Kalinsky) propose un système de petites annonces intégrable dans des sites web. Sorte de Craigslist dans un widget ou de Google AdSense pour les petites annonces, avec un partage de revenu 50/50 avec ZenList pour votre site. J'imagine que le contenu des petites annonces peut-être mis en cohérence avec les sites qui les hébergent.

Manumatix (USA) propose aux sites et marques d'alimenter leurs ambassadeurs dans les réseaux sociaux avec des contenus, sorte de mix d'outil de fidélisation et de génération de buzz. Le principe bénéficie de l'effet démultiplicateur des amis sur Facebook des ambassadeurs. Meuf...

EasySearch (Nigeria) propose un service d'agrégation de vente et d'achats de biens et services qui s'exploite à partir d'un simple mobile et du SMS. Il est adapté aux marchés africains, là où le mobile data n'est pas déployé.

I-DISPO (France, ci-dessous, le fondateur Ismaël Nzouetom) est un service en ligne qui permet aux commerçants et services de proposer des rendez-vous en ligne à leurs clients. Le site aurait 3 millions de commerces connectés, probablement par le biais de divers effets de levier. Ils cherchent 3m€ d'investissement.



agendize (Canada) est un service dans la lignée de I-DISPO, mais moins spécialisé dans la prise de rendez-vous qu'il supporte aussi. Le principe est de favoriser les interactions entre les sites web et leurs visiteurs par le chat temps-réel, l'appel direct ou la prise de rendez-vous. Le revenu est généré à la performance, l'usage de la technologie – en SaaS – étant gratuit.

Znak It (USA/Portugal/Pologne) propose une plateforme de monétisation de contenus par micro-paiements adaptée à la longue traîne de l'offre. Le site ne prélève que 5% des revenus générés. La présentation était quelque peu sibylline.

YourTour (France) est un site de voyage vous permettant d'organiser vos vacances en créant un circuit personnalisé en fonction de ses souhaits. Il me semblait avoir déjà vu ça une bonne demi-douzaine de fois dans l'année...

Lifestyle

Tanya Heath (France, créé par l'éponyme canadienne, *ci-dessous*) est peut-être la seule à proposer une véritable innovation dans ce concert de me-too. Il s'agit de chaussures pour femmes dont le talon amovible s'adapte à la hauteur désirée. Court pour travailler et haut pour la soirée. Bref, deux chaussures pour le prix et l'encombrement d'une, la seconde paire de talons étant rangée dans un petit sac. L'astucieux système de clipsage du talon a été conçu par des élèves-ingénieurs de l'Ecole Centrale. La paire est vendue 350€ ce qui la positionne dans le haut de gamme mais la créatrice prévoit de licencier sa technologie à d'autres fabricants. Si elle y arrive, c'est le jackpot !



Cochlear (Australie) présentait son activité d'implants auditifs pour les malentendants pour se faire connaître, mais sans être à la recherche de financements. La société a été créée en 1981. La technologie s'appuie sur un système qui fait vibrer les os qui rappelle cet écouteur pour mobile vu chez KDDI au CEATEC.

ODIMO (France, ci-dessous Catherine Wable et en dessous, le produit) propose sa console de jeu Brainbox pour les aveugles et mal voyants, qui sont 2 millions en France. La société est lauréate de Scientipôle Initiative.



Entrepreneuriat social

Blue Energy (USA) est une ONG qui déploie des projets sociaux dans les pays en voie de développement, et notamment autour de l'énergie, de l'eau et de la réfrigération.

Water Walla (Inde) se propose de fournir les slumbs des grandes villes en Inde en eau potable.

Greentechs

Solar Euromed (France) propose des centrales solaire thermiques adaptées aux régions du monde très ensoleillées.

SymbioFuelCell (France) propose des piles à combustible de grands formats pour toutes sortes de véhicules.

Wikisensor (France) transforme votre smartphone en dosimètre pour mesurer la radio-activité (rayons gamma et X), ce sans matériel complémentaire autre qu'un scotch noir pour occulter le capteur photo/vidéo du mobile. La mesure s'effectue en 30 secondes. Cela fait penser à ce que j'avais vu au CEATEC, mais qui ajoutait une coque spécialisée au smartphone. Reste à savoir si les capteurs CMOS de nos smartphones sont suffisamment sensibles pour ce genre de mesure. La société indique que oui. L'application est vendue 3€. Est-ce suffisant pour en faire un bon business model ?

Communications

Asocs (Israël) est une société fabless de conception de processeurs de communication modulaires capable de supporter toute technologie de communication mobile par reconfiguration logicielle.

E-Senza (Allemagne) conçoit et produit des capteurs et objets connectés sans fil. Mais l'histoire ne dit pas s'ils utilisent des protocoles de communication standards comme le Zigbee.

Identité et sécurité

Wisekey (Suisse) propose un service de sécurisation des transactions pour les applications d'entreprises. Cela semble être un généraliste de la sécurité et de la gestion d'identité.

MyID is certified (France, Charles Nouyrit, *ci-dessous*) propose un service en ligne de certification d'identité. Il est en cours de déploiement avec La Poste sous la marque "Identic". Le certificat est envoyé par courrier recommandé, par La Poste !



Réseaux sociaux thématiques

BuyPacker (France) est un site de bons plans pour étudiants.

Mvine (UK) propose une solution de réseau social pour entreprise qui permet notamment la collaboration entre l'entreprise et ses clients.

Doodle (Allemagne) propose le service de rendez-vous en ligne bien connu. Ils ont 10 millions d'utilisateurs par mois. Reste à les monétiser !

layers (Espagne) permet de consommer les contenus signalés par ses amis de réseaux sociaux d'une manière très ergonomique. Ce qui n'est pas sans rappeler FlipBoard. Ils auraient 37K bêta-testeurs. A signaler leur financement original : 1m€ de prêt public pour 390K€ de financement de business angels. Un cas spécifique à l'Espagne ou les financements publics peuvent dépasser le double des fonds propres ?

OneFeat (France) propose aux internautes et mobinautes de créer des challenges à relever en envoyant des photos de ses résultats. Le site a l'air de bien décoller avec un usage international qui se développe tout comme

le temps passé dessus par les utilisateurs. La startup fait partie de la **seconde promotion** de l'incubateur LeCamping (au Palais Brongniard, Paris).

Fluid Interaction (Finlande) propose un outil de visualisation graphique de ses flux Twitter pour se décharger de l'infobésité. Bof bof !

Dans cette catégorie, il faudrait signaler la startup **Evenium** qui proposait une sorte de réseau social pour événement mis en œuvre dans le cadre de la conférence. A ce que j'en ai vu et testé, cela servait surtout à savoir qui participait à la conférence. Impossible d'accéder aux présentations de la conférence après coup. Dommage ! C'est toujours pareil : il faut gérer les contenus et les ressources manquent toujours pour ce faire, quel que soit l'outil !



Entreprise

Zimory (Allemagne) propose une plateforme de IaaS, bref, du cloud computing de base. La société créée en 2007 emploie 30 personnes et fera 3,8m€ en 2011.

Babelway (Belgique) propose une solution de dématérialisation de documents pour les transactions commerciales. Encore un marché bien encombré !

Que retirer des présentations des startups ? Sans grande surprise, j'ai constaté que les erreurs faites sont les mêmes d'un pays à l'autre. Au choix : le présentateur qui parle trop de lui, de sa vie et de son œuvre, et pas assez de son produit. Le gars qui lit ses notes et ne lève pas le nez pour regarder la salle. L'autre qui regarde ses slides, et pas plus la salle que le précédent. Et celui dont on n'a pas compris la nature même du produit après la présentation. Il y a sinon bien trop de me-too. Mais heureusement, cette sélection recelait quelques projets intéressants.

Les intervenants français s'en sortaient plutôt mieux que la moyenne. Ces présentations représentaient un exercice sans grand enjeu et plutôt un tour d'échauffement pour celles des sociétés qui sont en émergence. A noter les que français entrepreneurs dans la Silicon Valley créent des entreprises d'un ordre de grandeur supérieur à leur équivalent français, mais pas très connues chez nous (exemple : Touch Commerce). Là encore, ce n'est pas bien surprenant.

Voilà pour ce compte-rendu de l'i7 Summit. Comme d'habitude, vous pourrez aussi visualiser mes photos de l'événement sur ce **portfolio de mon site photo**.

Cet article a été publié le 16 octobre 2011 et édité en PDF le 22 décembre 2021.
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>