



Opinions Libres

le blog d'Olivier Ezratty

Retour en Silicon Valley (1/7) grandes tendances

Ma dernière visite dans la Silicon Valley commençait à dater : novembre 2007. J'en avais tiré **quelques leçons** sur l'écosystème français de l'innovation. Cela m'avait aussi amené à produire un **corpus de propositions** dans le cadre du plan France Numérique 2012. Propositions qui n'ont **pas donné grand-chose** mais restent pour la plupart toujours d'actualité et méritent de persévérer.

Quand je visite un pays à forte densité technologique (cf **Corée, Japon, Chine** ou **Israël**), j'ai toujours en tête l'obsession d'en tirer des bonnes pratiques à répliquer en France. En triant le bon grain de l'ivraie. Ce voyage n'y fera pas exception, d'autant plus qu'il suivait d'une semaine un voyage d'Eric Besson - Ministre de l'Industrie et de l'Economie Numérique - dans la Vallée (avec notamment Facebook, Twitter, Google et Netflix).

Le format du voyage

Cette visite de 2007 était "pré-Lehmann" comme on dit. La crise et la reprise sont passées par là. D'où l'intérêt de cette nouvelle visite dite "French Silicconnection" organisée par mes élèves de l'Ecole Centrale la semaine du 16 au 23 avril 2011. Notre groupe d'une trentaine de participants associait ces élèves, très dynamiques, la plupart étant en phase de création de startup ou l'ayant déjà fait comme Charles Gourio avec **Smart Impulse**, des entrepreneurs de l'Internet et trois enseignants dont je faisais partie (*l'équipe du voyage au complet ci-dessous, à Stanford*).



Comme en 2007, nous avons rencontré de grandes boîtes du secteur, des startups, des

investisseurs et des laboratoires de recherche. Et dans le tas, pas mal de français installés dans la Bay Area. Trois entreprises vues en 2007 ont été revues cette fois-ci : Google, Twitter et Netvibes, le changement le plus marquant concernant Twitter, passé de 10 à 400 personnes.

Au-delà de ce séjour *one-shot*, il s'est développé une petite industrie de l'organisation de voyages d'études dans la Silicon Valley. On peut citer les **Geek Trips** de Philippe Jeudy qui permettent à des entrepreneurs qui veulent s'implanter dans la Silicon Valley de rencontrer partenaires et financiers potentiels, avec un grand degré de personnalisation et surtout un travail de préparation préalable (préparer son pitch, son positionnement, comprendre comment on s'implante). Le **French Tech Tour** d'Ubifrance relève d'une approche voisine et concerne une quinzaine de startups sélectionnées parmi des dizaines par des personnalités de la Silicon Valley. Enfin, on peut aussi citer ceux de **l'Atelier BNP-Parisbas** par le biais de son antenne installée à San Francisco.

Dans notre cas, il s'agissait d'un séjour de découverte de la Silicon Valley pour un grand nombre de participants. La présence d'étudiants le positionnait dans les grandes boites dans le circuit de recrutement de jeunes diplômés, très courtisés par les temps qui courent.

Au programme nous avons eu une belle diversité de rencontres :

- Des **laboratoires de recherche** : Stanford, le PARC et dans une certaine mesure "hors concours", la Singularity University.
- La **Mozilla Foundation** et son approche originale "non profit" pour bousculer la dominance des grands acteurs de l'Internet.
- De **grands acteurs de l'Internet** : Google, Facebook, Twitter, Zynga. Ces trois derniers ayant connu une croissance énorme ces dernières années et le premier étant solidement installé dans l'*establishment* de la Silicon Valley.
- Des **startups de l'Internet** : Netvibes, Critéo, Zong (d'origine françaises) et Kiss Metrics.
- Des **investisseurs** : Jeff Clavier et Pierre Lamond de Khosla Venture, tous deux français, brillants et parfaitement intégrés dans la Silicon Valley dont ils sont devenus des *notables*. On voit décidément trop de français dans ces voyages !
- Un **gourou de l'entrepreneuriat** : Steve Blank, excellentissime, décrivant le cycle de vie de la startup qui évite d'imiter maladroitement les pratiques des grandes entreprises.
- Deux **incubateurs** d'un nouveau style : Blackbox et HackerDojo.
- Des acteurs du secteur des **cleantechs** : Better Place et OPower.

Dans quelques cas, la visite valait le détour au niveau visuel (Google, Zynga, HackerDojo, BlackBox). Dans les autres cas, il s'agissait surtout de rencontres dans des salles de réunion avec des slides ou pas selon.

De 2007 à 2011, les tendances observées

Alors, quoi de neuf docteur comparativement au dernier voyage ? Voici que voilà...

- La Silicon Valley est en pleine **bulle Internet et mobile**. Elle a retrouvé son niveau d'activité et de dynamisme antérieur à la crise financière de 2008. La bulle se manifeste par un très grand nombre de projets lancés dans ces secteurs, une abondance de financements disponibles pour les bons projets (qui sont en fait relativement rares), des levées de fonds aux montants étonnamment élevés (comme les \$42m de Color et malgré des besoins qui sont plus limités qu'en 2000, cf le **dernier article de Mike Arrington**) et le cas emblématique de Twitter (bien financé, avec un gros trafic mais une monétisation toujours incertaine). Et la Vallée continue d'attirer des milliers d'entrepreneurs du monde entier, plus ou moins bien préparés à affronter un marché très concurrentiel. La bulle se manifeste par des valorisations élevées lors des levées de fonds, des entrepreneurs qui arrivent à dicter leurs conditions aux investisseurs (mais pas tous), et un marché du recrutement très tendu pur les bons développeurs. Il y a très peu d'introductions en bourse, mais celles-ci sont remplacées par l'émergence de marchés alternatifs permettant de rendre liquides les actions et stock-options des startups. C'est comme cela que Mark Zuckerberg a pu faire une donation de \$100m dans l'éducation au New Jersey alors que Facebook n'est pas coté en bourse malgré une valeur estimée de \$70B. Les fonds étrangers comme le russe DST achètent directement les stock options d'employés des sociétés en vue de la Silicon Valley. Mais cette bulle n'affecte pour l'instant que le monde du private equity et son explosion éventuelle n'affectera pas comme en 2000/2001 toute l'économie via la l'effondrement des valeurs boursières. On oublie que la bulle boursière de 2000 avait touché tous les acteurs du numérique (logiciel, télécoms, matériel) et pas seulement les acteurs de l'Internet. Et puis la culture de l'apprentissage par l'échec permet de tempérer.
- Les **incubateurs** se multiplient dans la lignée de Y-Combinator. Nous en avons visité deux : BlackBox (maison hébergeant une demi-douzaine de startups) et le HackerDojo (*ci-dessous*; une sorte de Cantine - 6 fois plus grande - avec 250 membres, des espaces de travail et un Hackathon pour développer rapidement des prototypes de sites en un week-end). La formule magique du Y-Combinator reste cependant difficile à imiter car elle est très liée à la personnalité de son fondateur. Les nouveaux incubateurs accueillent la myriade d'entrepreneurs provenant du monde entier. Mais ceux-ci ont tout de même beaucoup moins de chances de percer face aux ex de Stanford et des "Ivy Leagues", les grandes universités américaines.



- Dans la compréhension du **cycle de vie des startups**, nous avons été exposés à la méthode du “customer development” de Steve Blank. Elle formalise le processus de développement de la startup par étape (validation de son offre avec les clients et recherche de son modèle, construction à partir du modèle identifié et ensuite maturation. Steve Blank rappelle que trop de startups et d’investisseurs cherchent à reproduire les modèles des grandes entreprises de manière inappropriée. D’où des créations de postes de VP divers et de commerciaux alors que le processus de vente n’est même pas validé ni reproductible. Sinon, le thème du “pivot” est à la mode, même si on commence un peu à en rigoler. Il couvre l’adaptation permanente des startups. Faire un “pivot” consiste à réorienter la société sur un segment de marché et une offre qui sera plus facilement monétisable. Nous l’avons vu appliqué chez Critéo et NetVibes. Seismic est aussi très adepte de ce modèle de développement avec déjà deux pivots dans son existence après avoir été créé en 2007.
- Nous avons aussi pu observer la vitesse à laquelle les startups de l’Internet peuvent devenir des **“corporations”** avec les lourdeurs associées : l’obligation “par précaution” de signer un NDA (Zynga, Facebook, Google), certains qui ne peuvent même dire sur quoi ils travaillent (chez Google), la prise de photos interdite dans les locaux (Zynga, Google, Facebook, Twitter) et la visite organisée des cafétérias, salles de sport et autres lieux de détente (le jardin de Google avec son T-Rex, *ci-dessous*, Zynga). Ces sociétés devenues grandes font tout pour préserver l’esprit startup en maintenant de petites équipes produits relativement autonomes. Mais on ne passe pas impunément de 10 à 1500 personnes en trois ans (Zynga).



- La **dominance** de Facebook, Apple et Google inquiète. Elle génère des initiatives diverses. Tout d'abord l'Open Social Network Architecture de Monica Lam à Stanford visant à créer une architecture de réseau social ouverte construite autour des systèmes de messagerie, intéressante dans le principe, mais ayant assez peu de chances de s'imposer. Et puis la fondation Mozilla qui après avoir réussi à déstabiliser la dominance d'Internet Explorer souhaite maintenant contrer celle des "mobile application stores" avec une architecture adaptée aux applications web. De leur côté, les gros acteurs que sont Google ou Facebook n'ont pas l'air de trop se soucier des inquiétudes qu'ils génèrent.
- La **puissance publique** intervient surtout par des financements fédéraux de projets de R&D, par le biais de la DARPA (équivalent de la DGA au Pentagone), de la NSF (National Science Foundation, équivalent de notre ANR) ou du NIH (équivalent de l'INSERM). Ces financements concernent essentiellement des projets réalisés par les universités et par des laboratoires de recherche privés comme le SRI ou le PARC. Les Etats du Sud-Est financent l'implantation de structures de production dans les cleantechs pour réindustrialiser leur territoire. Vu d'un investisseur comme Khosla Ventures, le gouvernement reste "un problème" plus qu'une "solution". L'argent public coûte cher et est très lent. La raison ? Les bureaucrates n'ont pas la même relation au risque. Et de toutes manières, le gouvernement fédéral ne finance pas la R&D des startups du numérique, en particulier celles du marché grand public.
- Quelques **sociétés françaises** arrivent à s'implanter solidement. C'est notamment le cas de Criteo, Talend, Zong et Exo Platform. Avec de bons modèles de développement de leaders mondiaux couplés à des offres bien différenciées et des modèles économiques qui tiennent la route. Certains comme Critéo ont maintenu de solides structures de développement en France, le meilleur modèle permettant de concilier la création de leaders mondiaux avec le développement d'emplois qualifiés en France. Dans presque tous les cas, nous avons rencontré des français dans les entreprises visitées (notamment chez Google, Facebook et Twitter).

Certaines caractéristiques habituelles de la Vallée sont toujours bien présentes : l'ambition de créer des leaders mondiaux, une forte culture du risque tant pour les entrepreneurs que pour les investisseurs, une concurrence acharnée et un écosystème hyperactif. Tout cela donne l'envie de continuer à s'améliorer, à pousser l'écosystème français de l'innovation à se dépasser et surtout à dépasser ses frontières. Cela fait d'ailleurs un choc de voir quelques intervenants français dans Twitter ou **ici** se plaindre de l'usage que l'on peut y faire de l'anglais ! Bon sang de bon soir, il faut s'ouvrir sur le monde !

Observations diverses

J'ai pu faire un petit tour dans San Francisco le dimanche après notre arrivée, chose que je n'avais jamais pu faire dans la demi-douzaine de mes séjours précédents dans la Bay Area. Photos touristiques "classiques" autour et dans le Golden Gate, Fort Mason, Fisherman Wharf, visite de la Powell Tower et de Chinatown, etc. Et un petit tour de rigueur chez Fry's à Palo Alto (le point de vente le mieux garni pour les geeks) et Whole Foods Market (pour un déjeuner équilibré).



On pouvait constater que les infrastructures locales ne vivent pas encore tant que cela à l'ère du numérique ou tout du moins ne sont pas très orientées "clients". A l'arrivée à l'aéroport de San Francisco, on découvre aux livraisons des bagages des écrans cathodiques éteints... presque hors du temps !



Le plus marquant sont ces arrêts de bus avec juste une indication des numéros de lignes qui y passent et aucun plan ou liste de stations. Dur dur sans application mobile pour s'y retrouver ! Sinon, le débit Internet reste encore modeste en général dans les foyers.

Mais heureusement, le Wifi est assez omniprésent et gratuit : dans l'aéroport de San Francisco, dans les hôtels, dans les points de vente et certains restaurants, et aussi dans les rues de Mountain View (fourni par Google, of course). Et les antiques parc mètres à pièces commencent à être remplacés par des versions plus hightech.

Et puis, San Francisco est toujours la ville de la diversité, un creuset international, et aussi un foyer d'excentricité, tel que cette galerie d'art exposant un char d'assaut (*ci-dessous*).



Voilà pour l'aperçu général ! Les épisodes suivants sont consacrés au détail des visites elles-mêmes. Vous n'en raterez pas une miette !

Tous les épisodes de cette série :

- Retour en Silicon Valley (1/7) grandes tendances**
- Retour en Silicon Valley (2/7) la recherche**
- Retour en Silicon Valley (3/7) grands de l'Internet**
- Retour en Silicon Valley (4/7) startups Internet**
- Retour en Silicon Valley (5/7) l'écosystème**
- Retour en Silicon Valley (6/7) cleantechs**
- Retour en Silicon Valley (7/7) et nous et nous ?**

Cet article a été publié le 24 avril 2011 et édité en PDF le 11 mai 2019.
(cc) Olivier Ezratty - "Opinions Libres" - <https://www.oezratty.net>