



Opinions Libres

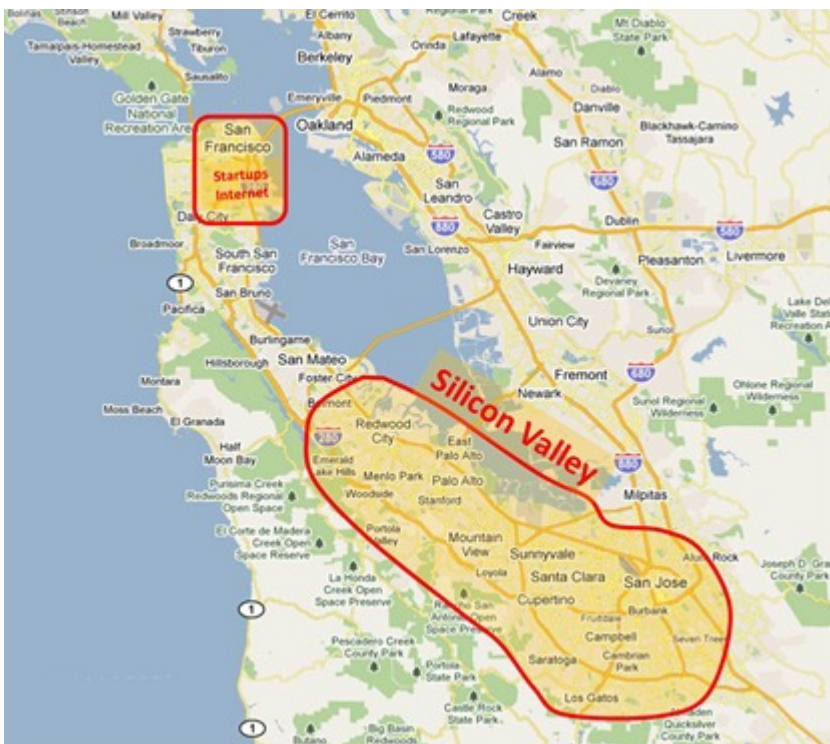
le blog d'Olivier Ezratty

Retour en Silicon Valley (7/7) et nous et nous ?

C'est l'heure du bilan de **cette semaine** dans la Silicon Valley. On peut en tirer trois types de conclusions : des observations, des enseignements pour l'écosystème français et éventuellement des décisions personnelles pour les participants.

Observations

Il y a deux manières d'analyser les forces et les faiblesses de la Silicon Valley : la rationnelle et l'émotionnelle. Dans le rationnel, on observe la masse critique d'universités, laboratoires de recherche, de startups et grandes entreprises, de talents dont nombreux sont ceux qui viennent d'e l'étranger, de prestataires de services ainsi que de capital qui font tous tourner la belle machine huilée. Dans l'émotionnel, il y a évidemment la culture locale qui joue un rôle, héritage de plus d'un siècle d'histoire. Elle génère une atmosphère électrisante de défi permanent, d'ambitions démesurées et aussi de concurrence exacerbée. Tout ceci rend évidemment jaloux non seulement le reste du monde mais aussi le reste des USA.



Ce que l'on a vu de la Silicon Valley était aussi assez centré sur le monde ultra-marchand de l'Internet dédié à un mode de vie d'ultra-consommation. On trouve aussi cela en France avec la pléthore de sites de commerce en ligne ou de m-commerce qui se créent. Heureusement, les

initiatives de Stanford sur les réseaux sociaux et de la Mozilla Foundation en général sur les application stores tempéraient cette impression. En fait, le champ d'intervention de la Silicon Valley dépasse celui de l'Internet grand public. Dans le numérique, il y a aussi les solutions d'infrastructure, les logiciels et, au-delà, les medtechs et les cleantechs tout comme les industries liées au militaire (le fameux "complexe militaro-industriel").

Entre 2007, date de ma dernière visite, et 2011, il y a tout de même eu la crise financière de 2008/2009. Pendant cette période, la Silicon Valley était un peu en hibernation. Les startups baissaient dynamiquement la voile pour vivre avec le cash qu'elles avaient tandis que les levées de fonds se faisaient plus difficiles, surtout en série A. Mais depuis, l'activité a redémarré comme si de rien n'était. La capacité à se reconfigurer dynamiquement de la Silicon Valley est assez sidérante.

Visiter la Silicon Valley est aussi un moyen de se rappeler la concurrence mondiale féroce entre nos économies dites "modernes". Il y a d'abord cette porosité internationale de la Silicon Valley dans le sens des entrées. Elle attire les meilleurs autant dans les universités comme Stanford que dans les entreprises, établies comme startups. L'ouverture dans l'autre sens vers le reste du monde est variable. Elle existe chez les universitaires et les chercheurs, elle est incontournable dans les grandes entreprises mais elle est plutôt faible dans les startups trop occupées par leur produit ou par le marché américain déjà suffisamment vaste.

Il y a aussi une concurrence forte entre les européens qui abordent le marché américain. Le Royaume Uni est un privilégié de longue date par sa proximité culturelle (au moins linguistique) et par le dynamisme plus grand et en tout cas plus ancien de son marché intérieur dans le numérique. Ce marché y est bien plus développé que le nôtre tant en btob qu'en btoc. Et c'est aussi le premier marché du capital risque en Europe !

L'image de la France par rapport au Royaume Uni est ainsi handicapée : les filiales des grandes entreprises américains du numérique, tant dans le btob que dans le btoc, font au moins 50% de CA en plus sur UK qu'en France, voire parfois jusqu'à 100% de plus. Alors que les deux pays ont à peu près la même population et le même PNB. La conclusion est rapide pour les américains : la France est trop lente et n'innove pas assez, pourquoi s'en préoccuper ? L'Allemagne est dans une position intermédiaire et le reste de l'Europe très fragmentée. Ce n'est donc pas une surprise si les antennes européennes des grands fonds d'investissement américains sont basées à Londres. Ce n'est pas seulement lié au rôle pivot de la "City". Ces fonds regardent dans deux autres directions : la Chine et l'Inde (du fait de la taille de ces marchés et du volume de compétences qu'on y trouve) et Israël (du fait du dynamisme dans la high-tech et d'une grande proximité culturelle). Mais pas souvent vers la France, un peu marginalisée. La Chine est évidemment au centre des préoccupations. C'est un sous-traitant obligé et une source d'immigration de qualité pour la Silicon Valley, mais aussi un concurrent dangereux à terme.

Enseignements pour la France

L'écosystème français de l'innovation peut-il apprendre quelque chose de la Silicon Valley ? Certainement ! Il l'a d'ailleurs déjà fait ces dernières années. La question n'est pas de "faire comme dans la Silicon Valley", mais d'importer quelques-unes des bonnes pratiques qu'on y trouve ou que l'on trouve dans d'autres pays. Les bonnes pratiques relèvent plutôt de l'état d'esprit ambitieux et du brassage international et multidisciplinaire des compétences.

Il y a bien entendu les attitudes *scrogneugneu* dédaigneuses de certains américains pour qui la

France s'évertue pour rien à essayer d'imiter la Silicon Valley (en une phrase, ils disent : *"it's the culture, stupid..."*). Attitude qui a généré récemment l'approche contre-scrogneugneuse de deux américaines en Europe, **Michelle Chmielewski** et **Roxanne Varza**. Une bataille de mots entre américains qui montre bien que les préjugés des américains confinés aux USA sont en partie basés sur des méconnaissances, comme tous les préjugés. Mais elle remue toutefois le couteau dans la plaie de certaines vérités pas bonnes à entendre et pas faciles à changer chez nous.

Tendance	Composante	Commentaire
Amélioration	Culture du risque	Plus grande chez les jeunes, stable dans les grandes entreprises et les VCs
	Incubateurs	Plus nombreux
	Financement amorçage	Plus important grâce au plus grand nombre de BA
	Nombre de business angels	Grace à la loi TEPA 2007, mais érosion avec celle de 2011
	Entrepreneurs investisseurs	Nouveaux fonds : KIMA, JAINA, ISAI, Network Finances, etc
	Développement international	Quelques efforts, UbiFrance, et CapDigital
	Sorties vers entreprises françaises	Quelques sorties intéressantes à noter (Exaled, DailyMotion, etc)
	Conditions de paiement	Réduites à 2 mois dans la LME de 2008 mais pas toujours respecté
	Starification des entrepreneurs	Quelques avancées (composition du CNN, etc)
Stabilité	Financement développement	Résilience à la crise de 2008
	Financement croissance	Toujours difficile, quelques interventions du FSI
	Attraction étudiants étrangers	RAS
	Taille critique campus	Va s'améliorer avec le Plan Campus et Saclay
Dégradation	Aides génériques publiques	En baisse (Oséo) au profit des APP du grand emprunt
	Campus pluridisciplinaires	Ghetto de Saclay

Depuis novembre 2007, nous avons fait pas mal de progrès dans l'univers des startups en France :

- Les **jeunes** veulent de plus entreprendre. Je l'ai constaté chez mes élèves à Centrale et la même observation peut être faite dans un grand nom d'écoles de commerce ou d'ingénieur qui ont lancé leur incubateur ces dernières années. Il y a même Science Po qui a son incubateur ! Il ne manque plus que l'ENA ! Bon, n'exagérons pas. A quoi est due cette volonté d'entreprendre ? Peut-être du fait d'une image dégradée des grandes entreprises et aussi par la volonté croissante de "se réaliser par soi-même".
- Il y a de plus en plus de **business angels**, encouragés fiscalement par la loi TEPA de 2007 qui s'est appliquée pour la première fois pour les levées de fonds clôturées en juin 2008. Il est dommage cependant que cette mécanique risque de s'enrayer du fait de diverses **coupes dans la Loi de Finance 2011**. Le meilleur écosystème de business angels est celui qui résiste aux aléas de la fiscalité !
- La création des **fonds d'investissements d'entrepreneurs** à succès de l'Internet (Kima, Jaina, ISAI, etc). Ceux-ci apportent non seulement du financement d'amorçage de taille intermédiaire qui manquait dans le cycle de financement entre les Business Angels et les VCs mais également l'accompagnement d'entrepreneurs qui apportent leur savoir-faire et leur réseau. Sans compter la symbolique, extrêmement positive. Et en plus, leurs fonds ne sont pas liés aux exonérations fiscales donc ils peuvent traverser les Lois de Finances (presque) sans encombre.
- La **starification des entrepreneurs** en question tels que Jacques-Antoine Granjon (vente-privee), Marc Simoncini (Meetic), Pierre Kosciusko-Morizet (PriceMinister) ou Xavier Niel (Free) créé des modèles et l'envie d'entreprendre. La présence de certains d'entre eux dans

le Conseil National du Numérique n'est pas innocente de ce point de vue-là. Même si l'on peut regretter par ailleurs cette composition du CNN qui laisse pas mal de pans du numérique de côté (la "société civile de l'Internet" avec ses différentes associations comme les industries des composants, du matériel ou des contenus).



- L'activité de **l'écosystème** est intense tant à Paris qu'en Régions. On ne compte plus les événements, les Startup Week-ends (*ci-dessus à Nantes*), les Camping, la Cantine (inaugurée en 2008 à Paris et 2010 à Nantes), les Barcamps, les Open Coffee, les conférences de TechCrunch dont la **Failcon** ou **TechCrunch Recipes** de la semaine prochaine, en anglais, le Founder Institute, etc. Sans compter la **conférence LeWeb** qui est unique en Europe. Les jeunes - et les moins jeunes - qui veulent entreprendre ne sont plus seuls. Ils peuvent plus facilement présenter leur projet, développer leur réseau, se faire aider et constituer leur équipe.
- L'activité des **grandes entreprises** s'est un peu développée. Nous avons vu apparaître ainsi des structures d'open innovation et d'accompagnement des startups chez SFR puis Bouygues Télécom. Il y a eu quelques acquisitions ou prises de participation notables.
- Les **aides publiques** se sont multipliées mais on y trouve de tout. Je constate un glissement des aides génériques (surtout Oséo Innovation) vers les aides par projets (appels à projets pour les pôles de compétitivité et le grand emprunt). Et une focalisation à la fois de l'intérêt de la puissance publique (par affinité et par obligation réglementaire) aux phases amont de l'innovation que constitue la R&D. L'Etat subventionne beaucoup mais devrait plutôt être meilleur client de l'innovation. Aux USA, le programme "**Startup America**" lancé par la Maison Blanche est un partenariat public-privé multi-facettes d'accompagnement des startups. Il semble ne pas être conçu pour la Silicon Valley qui n'en a pas vraiment besoin, mais pour le reste des USA qui se sent un peu laissé pour compte, notamment dans les régions que se désindustrialisent. Il est relativement modeste dans l'échelle et presque

inspiré de certaines pratiques européennes et françaises et ce n'est pas étonnant pour une administration démocrate.

Ce qui manque encore chez nous est ce côté fou de l'**ambition débridée de la Silicon Valley** et des moyens qui vont avec. Rares sont les projets très ambitieux. Il y a trop de me-too et d'améliorations incrémentales de succès. Ces startups ont très peu de chances d'émerger à cause du classique effet de réseau qui privilégie les leaders en place, même quand ils sont imparfaits. Rares sont les VCs qui prennent réellement de gros risques, à savoir parier sur des innovations de rupture pas évidentes et aussi miser gros dessus. On manque toujours de la capacité à financer des leaders mondiaux, pour des tours supérieurs à 10m€. C'est une des raisons qui poussent les entrepreneurs à s'établir ailleurs pour obtenir les moyens financiers de leur ambition mondiale. Nous avons certes le FSI, mais son approche d'investissement semble plus défensive qu'offensive, histoire d'éviter que des pépites locales - pas toujours bien en forme - passent sous contrôle étranger.

L'autre domaine où le pays a besoin de s'améliorer dans l'innovation numérique est dans son **ouverture sur le monde**, dans l'appel du large et il est lié au précédent. Nous avons quelques pôles de compétitivité "d'envergure mondiale" et on se demande à quoi servent les autres ! Cet appel du large n'a jamais été le fort de la France et de sa culture, comparativement aux cultures d'origine protestantes et du Nord, d'un naturel plus commerçant. Les français qui s'établissent aux USA sont parfois perçus comme des traîtres ou de mauvais citoyens. Alors qu'il faudrait se poser la question de savoir comment créer des entreprises du type de Criteo, avec une R&D en France et des activités commerciales solidement implantées là où sont les clients, et notamment aux USA. Le modèle ici n'est pas la Silicon Valley mais **Israël**, où l'on trouve un esprit d'entrepreneuriat - compétitif et ambitieux - voisin de celui de la Silicon Valley, et tout un tas de startups qui s'implantent aux USA.

Dernier point qui me vient en tête, le regroupement des **compétences non techniques** nécessaires à l'innovation. L'aide publique ne peut couvrir le financement des investissements marketing. La solution principale pour l'Etat et les Régions consiste à rapprocher les compétences complémentaires dans l'aménagement du territoire, notamment dans l'enseignement supérieur. C'est mieux parti en région qu'en Ile de France, où les sciences molles (ou douces, selon) et le design sont plutôt à Paris et les sciences dites dures concentrées ailleurs, et notamment dans le ghetto scientifique de Saclay.

Des décisions personnelles pour les participants au voyage

Un voyage dans la Silicon Valley est toujours dynamisant pour ses participants. On en revient toujours en se remettant un peu en cause. Le premier sentiment est de trouver un peu "chicken" l'ambition de notre pays comme... sa propre ambition personnelle.



L'autre impact est de pousser certains à s'implanter d'une manière ou d'une autre aux USA. Certains décident carrément de s'y installer quelques mois avec visa touriste pour y créer directement une startup. C'est courageux mais un peu casse-cou. Créer une équipe à partir de rien du tout n'y est pas évident sauf à avoir une idée du tonnerre et encore. Mieux vaut d'abord créer sa boîte en France pour faire un bon produit avec du financement d'amorçage puis d'aller installer son bureau commercial dans la Silicon Valley avec l'un des fondateurs.

Chez les élèves de troisième année de l'Ecole Centrale, certains avaient déjà fait une partie de leurs études ou un stage dans la Silicon Valley. D'autres avaient déjà prévu de faire un stage (d'ingénieur) à partir du mois de mai. Notamment Louis Romero qui ira chez Apple à Cupertino et Julien Weber chez Criteo.

Enfin, une bonne part des participants sont en phase de création de startup, notamment les organisateurs du voyage. Il y a Charles Gourio (Smart Impulse, **déjà couvert**), **Damien Detcherry** qui lance une startup dans la mobilité, nom de code Snapoleon, Thibault Poisson qui se lance avec **ShareMySpot** (partage de places de parking libres), d'autres dans le bookmarking vidéo, etc.

Bref, tout ceci n'était pas vraiment du tourisme ! A part peut-être pour moi... 😊.

Voilà, c'en est terminé de ce long compte-rendu d'une semaine dans la Silicon Valley. Je vais maintenant reprendre une activité normale...

Petit rappel des épisodes précédents :

- 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**

Cet article a été publié le 1 mai 2011 et édité en PDF le 6 septembre 2020.

