

## ce numéro



**2 Au carrefour des civilisations** Selon Emmanuel Todd, le « choc » prévu entre les peuples n'aura pas lieu. Au contraire, un puissant mouvement de convergence serait à l'œuvre...



**3 Finances publiques convalescentes** Le compte d'Etat fait apparaître un excédent encourageant, mais l'assainissement visé exige la poursuite des efforts de maîtrise.



**5 Région en quête de cohérence** La grande agglomération genevoise innove en signant une « charte d'engagement » concernant la politique de l'habitat. Objectif: construire!



**6 N'éteignez plus votre portable!** Il va devenir un compagnon toujours plus utile et fidèle, offrant, au-delà de la téléphonie, des services personnalisés en matière de sécurité.



**8 Empreintes digitales au goût du jour** Elles restent la principale technologie biométrique de sécurité en termes de parts de marché, mais les nouvelles applications sont multiples.



D'après le logo de Cap'Ten, Bruxelles, une structure proposant aux enfants le défi d'entreprendre. ([www.ichec-pme.be](http://www.ichec-pme.be))

**L'Europe manque de l'ambition qui permet aux Américains de transformer des start-up en entreprises globales. Elle se repose trop sur des structures telles que les incubateurs ou les parcs technologiques, qui ne peuvent pas remplacer la passion, soutient un livre.**

## «Les incubateurs et les parcs technologiques ne font pas les start-up»

L'Europe, malgré ses incubateurs, ses parcs technologiques, sa volonté politique d'encourager les start-up, n'a créé aucune entreprise comparable à Google, Yahoo!, Microsoft ou Oracle. Pourquoi? C'est la question à laquelle Hervé Lebreton tente de répondre dans un ouvrage provocant, *Start-Up, Ce que nous pouvons encore apprendre de la Silicon Valley*. Adjoint scientifique à la vice-présidence pour l'innovation et la valorisation de l'EPFL, il a également séjourné à la Silicon Valley, où il a étudié à l'Université de Stanford.

Le livre est divisé en deux parties. La première examine l'écosystème de la Silicon Valley, le second dresse le portrait de l'Europe. «En simplifiant, on pourrait décrire la Silicon Valley comme une création d'industries permise par la rencon-

tre d'entrepreneurs et d'investisseurs», résume Hervé Lebreton. Il y règne un esprit darwinien: ceux qui parviennent à s'adapter prospèrent, les autres disparaissent. Et si on y aime le succès, le droit d'échouer y est reconnu.

### Prudence

En Europe, les esprits sont plus prudents. Les fondateurs de start-up sont plus âgés, ils ne sont pas habités par la même urgence, ce qui se manifeste par exemple par une croissance plus lente et une entrée en bourse plus tardive. Alors que les entrepreneurs étasuniens ont l'ambition de créer de très grandes sociétés, quitte à en céder le contrôle à des inves-

■ Pierre Cormon

SUITE EN PAGE 2

## «Les incubateurs et les parcs technologiques ne font pas les start-up»

tisseurs, «la plupart des start-up européennes restent petites; l'objectif principal de la majorité des entrepreneurs est d'être indépendant». Leur durée de vie est d'ailleurs plus longue.

L'Europe dispose pourtant de belles infrastructures, comme ses incubateurs, ses parcs industriels ou ses agences nationales d'innovation. Si elles peuvent avoir leur rôle, elles sont incapables de leur donner ce qui fait, pour

lui, l'essentiel de la Silicon Valley: le culot, l'énergie et l'ambition. «Chez un Américain, on est souvent frappé par la confiance en soi, la conviction que tout est possible. L'apprentissage se fait par essais successifs, alors qu'un Européen ne s'exprimera que s'il croit avoir raison; il veut être sûr de savoir avant d'aller plus loin».

Pour se hisser au niveau des Etats-Unis, l'Europe doit «insuf-

fler une dose de passion. Il faut tolérer la prise de risques et les échecs qui peuvent en découler», conclut l'auteur.

■ P. Co.

Hervé Lebret, *Start-Up, Ce que nous pouvons encore apprendre de la Silicon Valley*, 202 pages. Le livre n'est pas en librairie mais il peut être commandé au prix de 20 dollars sur amazon.com et sur le blog de l'auteur (<http://lebret.wordpress.com>).

## «L'Europe a mis la charrue avant les bœufs»

*Vous considérez que l'Europe a échoué dans les start-up parce qu'elle n'a pas créé de très grandes entreprises.*

*Mais la taille est-elle un critère pertinent?*

Hervé Lebret - Tout dépend de quoi vous parlez. Si vous faites du service, du conseil, du développement de sites Web, cela n'est pas fondamental. Mais dans la haute technologie, si votre produit est utile ici, il le sera aussi en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Asie et en Afrique. Une innovation majeure, si elle marche, doit avoir un succès mondial. Si vous n'êtes pas assez gros, vos concurrents vous prendront le marché et vous élimineront, c'est une logique très différente de celle des services.

*Pourquoi vous méfiez-vous des aides étatiques?*

Je constate qu'en Europe les collectivités publiques ont injecté des milliards dans l'aide aux start-up en espérant créer des grandes entreprises et des milliers d'emplois et que cela a totalement échoué. Au parc scientifique de l'EPFL, les start-up créent en moyenne un emploi par année. C'est totalement insuffisant. Le problème de l'argent public, c'est que ses mécanismes de sélection ne sont pas neutres. Les fonctionnaires sont obligés de justifier des décisions qui sont par essence injustifiables (personne n'aurait pu soutenir rationnellement la nécessité de miser sur Google dans un marché déjà dominé par Yahoo! et Altavista) et ils ont tendance à soutenir ce qui est déjà reconnu et établi. Je vois bien, dans les universités, que l'argent public ne va pas aux meilleures idées.

De plus, l'aide de l'Etat a souvent des objectifs peu clairs: doit-elle permettre de créer de l'em-

ploi? De développer des secteurs de pointe? De rapporter de l'argent?

*Il vaut mieux se fier aux capital-risqueurs?*

Ils ont l'avantage de ne pas devoir justifier leurs investissements et d'avoir un objectif clair: faire de l'argent. Mais en Europe les résultats du capital-risque pour les entreprises en phase de démarrage sont calamiteux. Le retour sur investissement est inférieur à ce qu'offre un compte en banque. Il ne s'agit donc pas d'opposer le public au privé. Je crois plutôt que les Européens ne prennent pas assez de risques. On a une approche de financier, très frileuse. Les Américains en prennent beaucoup plus pour trouver un petit nombre de très gros gagnants. Peut-être que des Google ou Apple potentiels existaient en Europe, mais qu'on n'a pas su les identifier...

*Si les Américains sont si forts là-dedans, pourquoi ne nous concentrons-nous pas sur nos propres forces?*

Dans ce cas, pourquoi a-t-on investi autant d'argent dans les hautes technologies? Le terreau existe, ce sont les étudiants. Mais on a mis la charrue avant les bœufs. On a construit des infrastructures pour soutenir les start-up sans créer la culture qui va avec: le sentiment d'urgence, l'ambition, la passion, l'idée que l'échec n'est pas une catastrophe mais une occasion d'apprendre. C'est par là qu'il faut commencer. Une start-up qui n'a pas réussi après cinq ans devrait disparaître.

■ Propos recueillis par P. Co.