

LES TALENTS FRANÇAIS DE LA SILICON VALLEY MIS EN LUMIÈRE AVEC LES **FRENCH-AMERICAN BUSINESS AWARDS**

La quatrième édition des French-American Business Awards (Faba) s'est déroulée le 25 mai dernier, à San Francisco, devant plus de 300 membres de la communauté entrepreneuriale franco-américaine. Si les relations politiques entre les deux pays connaissent un niveau de tension inédit, les partenariats économiques fleurissent et offrent de belles promesses aux ambitieux des deux rives de l'Atlantique.



L'ambivalence est aujourd'hui au cœur des relations franco-américaines. Alors que tout semble opposer le libéral Emmanuel Macron au protectionniste Donald Trump, l'angle politique ne doit pas éclipser les autres formes de partenariats entre les deux pays. La sphère économique, notamment, va à rebours de ce climat de défiance. La quatrième édition des French-American Business Awards (Faba) soulignait ainsi le renouveau des liens entre la Silicon Valley, poumon créatif et entrepreneurial des États-Unis, et l'Hexagone.

ADIEU LE FRENCH BASHING, PLACE À LA FRENCH TECH

Cette cérémonie qui faisait la part belle aux *success stories* se déroulait le 25 mai 2017 dans un cadre bien connu des start-up : San Francisco, en Californie. L'emplacement des festivités n'était en rien le fait du hasard puisque cet État (le plus riche des États-Unis) et la France possèdent un PIB pour ainsi dire équivalent. Ce parallèle surprend d'abord mais il s'entend bien lorsque l'on observe les principaux groupes présents dans ce territoire du sud-ouest américain : Google, Facebook, Apple, Tesla, Salesforce, etc. Toutes ces multinationales valorisées plusieurs milliards de dollars ont installé leur siège social dans la région et plus précisément dans la célèbre Silicon Valley. Avec ses importantes capacités de financement et son cadre du travail allégé, l'endroit attire les meilleurs talents. Parmi ces profils, les chefs d'entreprise et les innovateurs français figurent en bonne place. Si le tropisme américain continue d'influencer les relations entre les deux nations, les entrepreneurs tricolores ne rougissent plus au moment d'évoquer la réussite de leurs projets. Mieux, ils parviennent dorénavant à convaincre les investisseurs d'outre-Atlantique de les soutenir dans leur développement dès les phases d'amorçage en France. En 2015-2016, les fonds américains constituaient ainsi selon Chausson Finance le deuxième contingent d'investisseurs étrangers dans les start-up françaises, juste derrière les Anglais. Les multinationales ne sont pas en

reste et parient aussi sur la France pour développer d'ambitieux projets. John Chambers, président exécutif de Cisco, semblait résumer en une phrase un sentiment largement partagé chez les patrons outre-Atlantique lors de sa visite à Paris en février 2017 : « *France is the next big thing!* »

SOULIGNER LES SUCCÈS, INSPIRER DES VOCATIONS

Les Faba sont organisés par la Chambre de commerce franco-américaine de San Francisco (FACCSF) – en partenariat avec le groupe Leaders League – et s'inscrivent dans cette dynamique d'un optimisme retrouvé. À l'heure où le « french bashing » disparaît au profit d'un enthousiasme naissant autour de la French Tech, les cercles vertueux se dessinent là où les points de discorde tenaient, il y a peu encore, le haut du pavé. Ève Chaurand, présidente de la FACCSF, souligne cette nouvelle tendance : « *Plus on met en avant les réussites des "Frenchies" qui montrent le niveau d'excellence et de créativité des entreprises françaises, plus on rend la France attractive. L'année dernière, les investissements étrangers en France ont augmenté de 30 %.* » Soixante-quatre nominés répartis en onze catégories ont ainsi été distingués pour leur leadership et leurs résultats annuels lors de la cérémonie des Faba. Les jurys, composés de 120 experts de ces univers, ont sélectionné puis départagé les entreprises françaises installées dans la Silicon Valley les plus méritantes de chaque catégorie. Outre les nouvelles technologies (Talend et Algolia), les *food business* (Piperade/Bocadillos), les biotechnologies (Arterys), l'agri-business (ITK) et la viticulture (Azur Wines) étaient les secteurs mis en avant. D'autres prix spéciaux venaient compléter ce tableau d'honneur : la start-up de l'année (Ava), l'investisseur américain de l'année en France (GE Digital Europe), le prix décerné à Jean-Louis Gassée pour l'ensemble de sa carrière dans la Silicon Valley, la société avec le plus grand impact social (42 Silicon Valley) ainsi que la femme entrepreneur modèle (Virginie Simon et Karine Allouche).

DES PARCOURS CRITIQUÉS HIER ET CÉLÉBRÉS AUJOURD'HUI

Cette soirée de récompenses symbolise à elle seule le nouveau jeu de séduction auquel se livrent les deux régions. D'une part, les investisseurs américains et les grands groupes de nouvelles technologies redécouvrent les charmes de la France et misent sur les jeunes pousses du pays. L'arrivée au pouvoir du président Macron, présenté comme *business friendly*, et l'ouverture à Paris de Station F, le plus grand incubateur de start-up au monde, devant permettre à ce mouvement de se poursuivre. D'autre part, les entrepreneurs hexagonaux ne sont plus pointés du doigt lorsqu'ils décident de développer leurs affaires dans la Silicon Valley, bien au contraire. S'installer dans la Bay est devenu synonyme d'ambition internationale et de réussite, deux qualités qui semblaient fuir les start-up et PME tricolores ces dernières années. Les représentants politiques de la France ne crient plus à la trahison patriotique lorsqu'ils constatent ces vagues d'installations, ils préfèrent à présent les célébrer afin de faire émerger des vocations et d'encourager les ambitieux. « *Les succès des uns inspirent les autres, affirme Ève Chaurand. Pour prendre des risques et aller de l'avant, il est utile d'avoir des modèles.* » Pour comprendre ce revirement, il faut avoir à l'esprit que les entrepreneurs français ne rompent jamais tout à fait avec leur pays d'origine. Certaines entités de R&D par exemple peuvent se fixer en France pour profiter des crédits d'impôt recherche ou de la qualité des ingénieurs locaux. Ce sont alors autant d'emplois qualifiés directement disponibles pour désengorger le marché du travail tricolore. Par ailleurs, les vocations de *business angels* nées de réussites aux États-Unis peuvent bénéficier aux jeunes sociétés tricolores, tout comme les partages d'expériences organisés par le tissu associatif dans l'Hexagone. Les relations entre les deux écosystèmes ne cessent donc de se consolider et offrent de nouvelles perspectives de développement aux projets de Français décomplexés.

“La Bay vous ouvre le marché américain”



DR

Entretien avec Fabien Beckers
directeur général,
Arterys
(lauréat de la catégorie
Life Science/Biotech)

DÉCIDEURS. Comment l'idée de créer Arterys vous est-elle venue ?

FABIEN BECKERS. Tout est parti de Stanford il y a quatre ans. Nous étions quatre cofondateurs : deux radiologues, un ingénieur et un entrepreneur avec un background scientifique. Le cœur du projet est venu du désir de créer une technologie qui allait avoir un impact humain important ; notre idée était

d'offrir aux radiologues l'accès à des capacités de calcul importantes *via* une url. Cela permet à ces spécialistes d'accéder à des images médicales depuis n'importe quel emplacement, quelle que soit la taille des documents, puis de pouvoir interagir avec ces dernières à grande vitesse depuis un simple navigateur internet, tout en bénéficiant de l'intelligence artificielle pour les aider dans la phase de diagnostic.

Qui sont vos principaux clients aujourd'hui ?

Des hôpitaux, en Europe et aux États-Unis. Nos distributeurs sont des vendeurs d'équipements comme GE et Siemens.

Quel conseil pourriez-vous donner aux entrepreneurs français désireux de s'installer dans la Silicon Valley ?

Il est nécessaire de bien appréhender le coût de la vie dans la Bay et les différentes possibilités pour obtenir un visa. Cela représente plus de temps qu'on ne le croit. Lever des fonds prend entre six et neuf mois en moyenne, il faut donc prévoir de disposer de suffisamment d'économies pour tenir le temps de la levée. C'est très compétitif à tous les niveaux. Les avocats sont chers mais ils font partie du processus, il est même conseillé de prendre des grands cabinets même s'ils sont coûteux. Les avantages de la Bay résident logiquement dans la taille du marché américain auquel elle ouvre les portes, l'accès aux capitaux et une mentalité offrant la possibilité de transformer ses rêves en réalité.

“Une agrégation de métiers qui s'autoalimente”



© Esther Dyson

Entretien avec Jean-Louis Gassée
associé,
Allegis Capital
(Prix spécial pour l'ensemble
de sa carrière dans la région
de San Francisco)

DÉCIDEURS. Alors que de nombreuses régions du monde cherchent à améliorer leur attractivité, comment la Silicon Valley parvient-elle à conserver son aura ?

JEAN-LOUIS GASSÉE. Il y a un effet d'agrégation de métiers (tech, finance, RH, infrastructure) qui s'autoalimente et qui est difficile à concurrencer. Heureusement, aucun arbre ne monte au ciel : la Vallée devra arrêter de croître et son infrastructure n'est pas loin de la rupture. Aussi, il est bon

qu'elle soit concurrencée aux États-Unis, en Europe, voire en Chine. Le centre de R&D de Huawei à Shenzhen illustre cette dynamique dans ce dernier pays.

Comment a évolué l'image des entrepreneurs français depuis les premiers jours de la présidence Hollande auprès des investisseurs américains ?

Les entrepreneurs français étaient déjà mieux perçus sous Hollande, après des

débuts confus. Aujourd'hui, en raison des positions d'Emmanuel Macron, il y a beaucoup d'attentes positives.

Que conseilleriez-vous aux chefs d'entreprise français souhaitant s'installer dans la Bay aujourd'hui ?

Installez-vous « vraiment », les dirigeants doivent être sur place, les investisseurs veulent les avoir sous la main. Acceptez les règles du système, il ne changera pas pour vous...

Vous êtes associé chez Allegis Capital, un fonds spécialisé dans le secteur de la cybersécurité. Quel est l'avenir de ce secteur, au cœur de l'actualité récente ?

Fonctionnement de la démocratie, échanges financiers, Internet de objets, vulnérabilité des grandes infrastructures, vie privée... Inutile d'insister sur l'avenir de la cybersécurité !

PROPOS RECUEILLIS PAR THOMAS BASTIN

“L’engouement pour la France s’est encore accentué avec Emmanuel Macron”



Entretien avec Vincent Champain
en charge de GE Digital Europe

Convaincu que la France présente de nombreux avantages en termes de talents comme d’infrastructures pour toute entreprise étrangère désireuse de s’y implanter, Vincent Champain voit dans le changement de gouvernement un levier d’attractivité nationale supplémentaire.

DÉCIDEURS. Quels arguments sont susceptibles de convaincre des multinationales de l’envergure de GE d’investir en France ?

VINCENT CHAMPAIN. Ils sont nombreux. La France dispose d’excellentes écoles d’ingénieur dans le domaine digital, ainsi que d’une recherche de très bon niveau et les infrastructures sont d’un bon rapport qualité-prix. Les prélèvements sont globalement importants pour les activités de main-d’œuvre mais dans le domaine de la recherche, le crédit d’impôt recherche compense en large partie ce handicap. Enfin, le pays bénéficie d’un tissu industriel dense, avec de nombreux fleurons mondiaux dont le siège est en France : Renault, PSA, Sanofi, Essilor, Saint-Gobain, Thales...

De votre côté, vous y avez massivement investi...

General Electric a en effet réalisé en France le plus gros investissement de son histoire il y a quelques années et continuera à y créer des centaines d’emplois à forte valeur ajoutée, notamment dans le digital. Tous les visiteurs qui viennent réfléchir à leur transformation digitale industrielle au siège européen de la Fonderie digitale, au cœur de Paris, sont

bluffés par les talents qui y sont réunis – informaticiens, datascientists, designers... – et qui sont au meilleur niveau mondial.

« L’échelon pertinent, c’est souvent l’Europe, voire le monde »

L’arrivée d’Emmanuel Macron au pouvoir constitue-t-elle un atout supplémentaire ?

Sans aucun doute. L’engouement pour la France était déjà perceptible avant les élections, mais il s’est clairement accentué avec l’élection d’Emmanuel Macron. Le gouvernement a adressé des messages très positifs aux entreprises et montré qu’il connaissait leurs contraintes. Elles savent pouvoir compter sur une politique stable durant les cinq prochaines années. Je crois également en cette approche consistant à rendre la France compétitive en se concentrant sur ce que l’État peut améliorer (formation, marché du travail, fiscalité, clarté de la réglementation...), au lieu de disperser les moyens publics en prétendant pouvoir créer des emplois par décret, aug-

menter la compétitivité française en taxant les robots ou faire de la France une île.

À l’inverse, que manque-t-il aujourd’hui au tissu économique hexagonal pour attirer d’autres investisseurs majeurs ?

Les questions de compétitivité se mesurent de plus en plus à l’échelle européenne. Or chaque pays raisonne encore à un niveau national. En France, de nombreuses initiatives ont été lancées pour aider les pôles de compétitivité ou les universités à se regrouper entre acteurs nationaux. C’est bien. Mais l’échelon pertinent, c’est souvent l’Europe, voire le monde. Nous avons encore des efforts à faire dans ce domaine. L’autre enjeu, qui n’est pas propre à la France, consiste à s’assurer que cette ouverture au monde n’aboutisse pas à un pays à deux vitesses, avec d’un côté les gagnants de la mondialisation, et de l’autre les perdants. Cela passe notamment par la réduction des inégalités face à l’éducation et l’accompagnement des demandeurs d’emploi. Deux domaines où nous sommes très mal placés dans les classements internationaux.

Quels sont les résultats de vos principales initiatives franco-américaines ?

Au niveau de GE, le plus bel exemple est le partenariat que nous avons établi avec Safran : nous concevons et produisons le meilleur moteur d’avion au monde, et cela depuis quarante ans. L’investissement de General Electric dans le digital est un second exemple, dont je compte bien faire une réussite encore plus éclatante dans les quarante ans à venir : nous avons choisi la France comme siège européen de notre activité, et c’est également notre principale implantation pour le digital hors des États-Unis. Lorsque nous accompagnons des clients venus de toute l’Europe dans leur transformation digitale, la plus haute valeur ajoutée provient d’ici.

PROPOS RECUEILLIS PAR CAROLINE CASTETS

« En 2015, seuls 25 % des business angels investisseurs aux États-Unis étaient des femmes »



Entretien avec

Karine Allouche

CEO de GlobalEnglish.
Special Distinction
de la catégorie « Woman
Role Model »

dédié et utilisent leur ligne de crédit pour accéder à l'une de nos solutions (test de recrutement, accès annuel à la plate-forme d'apprentissage en ligne, heures de coaching, etc.) selon leurs besoins immédiats.

La Silicon Valley rassemble des talents de toutes nationalités. Votre offre pourrait-elle fonctionner dans une autre région du monde ?

Nous avons des utilisateurs dans 181 pays et nos équipes sont présentes dans 34 d'entre eux. Nous sommes une société globale dont l'un des principaux atouts est la diversité de ses équipes. Notre stratégie est globale mais notre approche reste locale.

Quelles sont vos ambitions pour le développement de votre société ?

En octobre 2017, cela fera vingt ans que GlobalEnglish aide les gens d'horizons différents à communiquer ensemble. Nous avons aidé trois millions de professionnels à travers notre plate-forme cloud d'apprentissage. GlobalEnglish fournit des produits et des solutions qui suppriment les barrières linguistiques et culturelles, permettant ainsi aux collaborateurs du monde entier de travailler plus effi-

Présente dans 181 pays, la plate-forme GlobalEnglish accompagne les entreprises depuis plus de vingt ans. L'objectif? Lever les barrières linguistiques et culturelles pour « aider les employés et les entreprises à saisir les opportunités offertes par l'économie connectée ».

DÉCIDEURS. Diriez-vous qu'en 2017, l'entrepreneuriat féminin a pris son envol ?

KARINE ALLOUCHE. Pour que l'entrepreneuriat prenne son envol, les capitaux financiers doivent être mieux orientés vers les CEO fondateurs féminins. Malheureusement, aujourd'hui, ces capitaux sont principalement administrés par des hommes. Ils investissent non seulement sur un produit ou un concept, mais aussi sur une équipe dirigeante et privilégient généralement une équipe qui leur ressemble. En 2015, seuls 25 % des business angels investisseurs aux États-Unis étaient des femmes.

ciers sur les CEO fondateurs féminins. Il y a également Pipeline Fellowship que j'ai rejoint il y a trois ans et qui permet d'alimenter un flux constant d'investisseurs féminins. De mon côté, j'ai déjà investi dans deux sociétés gérées par des CEO femmes.

« Aujourd'hui, les capitaux sont principalement administrés par des hommes. Et ils investissent généralement sur une équipe qui leur ressemble »

Pourtant, il semble qu'un nouvel écosystème commence à émerger ?

Effectivement, il y a maintenant des investisseurs tels que Belle Capital, Golden Seeds, Phenomenelle Angels, One KC for Women, Illuminate Ventures, Texas Women Ventures et the Women's Venture Fund qui trouvent leur succès en concentrant leurs investissements finan-

Quel est le modèle économique de Global English ?

Nous sommes une société digitale dont le business model repose sur un principe d'abonnement par utilisateur. Pour les grandes entreprises, nous fournissons un modèle de ligne de crédit. Nos clients définissent un budget

cacement ensemble. Ainsi, nous aidons les employés et les entreprises à saisir les opportunités offertes par l'économie connectée. 2017 est une année de forte croissance : nous allons recruter plus de quarante collaborateurs aux États-Unis, en Inde, au Japon et en Corée dans les quatre prochains mois.

PROPOS RECUEILLIS PAR CAROLINE CASTETS