

**Compte rendu de la conférence du
Club ESSEC Business et Technologie du 15 mars 2006 organisé conjointement
avec Essec Stratégie et développement, e-business de Reims Management
School et Centrale Marseille IT.**

**La France high-tech qui gagne : quelles perspectives pour les
sociétés de technologie française ?**

« Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait »*. Wengo, Echosens, Lexio, Acropolis : voilà quatre sociétés high tech qui, chacune dans son domaine, a réussi et bien réussi, incontestablement, durablement, et cela bien que partant avec ce que beaucoup jugent comme un lourd handicap : elles sont françaises.

N'entend-on pas un peu partout que l'hexagone n'est capable de produire de fleurons que dans l'hôtellerie et l'industrie agro-alimentaire, du beurre et des lits, surtout du beurre ? Que la technologie française est un désert où ne poussent que quelques arbustes, après que l'arbre Bull s'est définitivement planté ? Que la recherche elle-même est en panne, voyez les mouvements de protestation des chercheurs en 2004 et 2005 ?

Comment a fait Wengo pour briser la malédiction ? Quels ont été les ressorts du succès de Lexio, d'Echosens ou d'Acropolis ? Leur aurait-il été plus facile de parvenir au même résultat ailleurs, aux Etats-Unis ou en Angleterre par exemple ? Y a-t-il une fatalité de l'échec en France quand on entreprend dans la technologie ? Animée par **Pascal Boulard** – journaliste à La Tribune, la table ronde réunissait **Olivier Giunti** (Directeur Financier de Wengo), **Bertrand Fourquet** (PDG de Echosens), **Kha Tran** (Dirigeant de Lexio), **Franck Portais** (Managing Director chez Goetzpartners), **Samir Koleilat** (PDG d'Acropolis Telecom) et **Philippe Pouletty** (Président de France Biotech), ainsi que plus de 70 inscrits.

Au terme des deux premières présentations, celles de Wengo et Echosens, on pensait tenir une piste. Car si ces deux sociétés sont incontestablement françaises, elles réalisent l'essentiel de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Ainsi Wengo, qui a bâti son développement sur le modèle open source contrairement à son grand concurrent Skype, et qui compte 700 000 inscrits dont 20% seulement en France. De même Echosens, qui conçoit et produit des matériels de diagnostic non invasifs à base d'ultrasons (sur la base d'un brevet franco-français), dont 80% des ventes sont réalisées au Japon et aux USA. Mais la présentation suivante, celle d'Acropolis, battait cette idée en brèche et apportait la preuve que le succès commercial peut être bâti sur une politique franco-française (en l'occurrence auprès de TPE et PME).

Franck Portais intervenait alors pour avancer une autre hypothèse : celle du financement des sociétés innovantes. Car la France n'investit en moyenne que 0,31% de son PIB dans les sociétés à risque, loin derrière les USA ou la Grande Bretagne (1,1%). Mais les moyens ne sont pas les mêmes non plus en Israël et en France. Or Israël place une dizaine de sociétés dans le top 100 du Nasdaq quand la France n'en compte qu'une seule. Franck Portais envisageait alors la question de la culture de l'investissement. « Il existe une vraie culture d'amorçage dans les pays anglo-saxons. Il suffit d'observer l'absence de critères d'ancienneté pour entrer au Nasdaq ... Ou le nombre de business

angels en Angleterre (entre 30 et 60 000 contre 3 000 en France) ». Mais aussi, bien sûr, les incitations fiscales, beaucoup plus généreuses en Belgique qu'en France, par exemple.

Philippe Pouletty prenait alors la parole pour rappeler que les entreprises sont d'abord des aventures humaines, avant d'être des colonnes de chiffres. Et d'insister en affirmant que les analystes financiers et investisseurs français ne connaissent pas suffisamment les entreprises, en particulier dans le domaine de la technologie. Kha Tran (Lexio) rappelait que les grandes entreprises ne font pas confiance aux start-ups. Philippe Pouletty ajoutait que les hommes politiques portent une lourde responsabilité, comme par exemple dans le dossier de la recherche. La France compte 67 pôles technologiques, aucun n'a la taille suffisante pour être crédible à l'échelon européen.

En résumé, il fallait bien reconnaître qu'au terme des débats, les cas de Lexio, Echosens, Acropolis et Wengo paraissaient davantage le fruit d'un coup de génie (ou de chance, ou les deux), que le résultat logique d'un programme ambitieux et magistralement orchestré.

* formule d'un chantre de l'entrepreneuriat, du goût pour l'aventure et de la prise de risque – évidemment un américain, le père de Tom Sawyer : Mark Twain.

Guy de Swiniarski (club Essec business et technologie, M92), **Jean-Michel Huet** (Reims Management School), **Luc Bretones** (Centrale Marseille IT, E98), **Philippe Guihéneuc** (club Essec Stratégie et Développement, E91)



De gauche à droite : Pascal Boulard (La Tribune), Olivier Giunti (Directeur Financier de Wengo), Bertrand Fourquet (PDG de Echosens), Kha Tran (Dirigeant de Lexio), Franck Portais (Managing Director chez Goetzpartners), Samir Koleilat (PDG d'Acropolis Telecom), Philippe Pouletty (Président de France Biotech)