

Start-Up

Ce que nous pouvons encore apprendre de la Silicon Valley

Un Livre sur <http://www.amazon.com> - ISBN 1434817334

Un Blog - <http://lebret.wordpress.com>

Le monde des start-up serait-il mal compris? Ce phénomène économique de première importance, qui a pris naissance il y a 50 ans dans la Silicon Valley près de San Francisco, semble faire face aujourd'hui au scepticisme, voire à la méfiance. Peut-être subit-il encore les conséquences des excès de la bulle Internet.

Pourtant des sociétés telles que Apple, Microsoft, Intel, Cisco, Yahoo, Google prouvent bien que l'éclosion des start-up ne se limite pas à de pures spéculations. Ni à ces célèbres success stories.



Ce livre raconte l'histoire exceptionnelle des start-up qui forment, dans la Silicon Valley précisément, un écosystème vivant. Il explore pourquoi ce modèle a relativement échoué en Europe, Et il conclut en affirmant que le Vieux Continent devrait s'inspirer plus efficacement des succès de la Silicon Valley. Des succès portés par des individus motivés par la passion, le désir et le rêve. Pour cette raison, il s'adresse à un large public autant à des acteurs de l'innovation ou l'entrepreneuriat dans la haute technologie, qu'à des lecteurs intrigués par le monde palpitant des start-up.

LA SILICON VALLEY

Chapitre 1 : La saga Google. Pas de meilleur exemple pour plonger dans le monde des start-up de la Silicon Valley. Ce premier chapitre raconte une aventure et décrit de manière anecdotique les ingrédients du succès: en très peu de temps, deux jeunes ingénieurs passionnés vont avec l'aide d'investisseurs construire une des sociétés les plus ambitieuses de notre temps

Chapitre 2 : Google une exception? Pas vraiment. Ce chapitre décrit les start-up issues d'un laboratoire de l'université de Stanford, l'un des cœurs de l'innovation dans la région. Le foisonnement vient tempérer le caractère exceptionnel de Google sans diminuer l'ambition et la qualité de ces start-up. Des traits communs à toutes en sont extraits et le réseau de relations personnelles apparaît clairement.

Chapitre 3 : qu'est-ce qu'un fondateur de start-up ? Ce sont les individus qui comptent et pas les structures. L'évolution de la capitalisation des start-up au cours de leurs financements successifs jusque l'entrée en bourse éventuelle illustre l'importance de ces individus.

Chapitres 4 et 5 : transition naturelle après les trois chapitres consacrés aux entrepreneurs : les investisseurs. Le chapitre 4 décrit l'histoire du capital-risque américain depuis 50 ans. Le chapitre 5 en décrit le fonctionnement et les mécanismes.

Chapitre 6 : entrepreneurs et investisseurs ont bâti ensemble des industries. Un exemple assez peu connu est traité, celui de la conception de circuits électroniques.

Chapitre 7 : un chapitre de synthèse. La Silicon Valley est devenue un véritable écosystème, un « organisme vivant » avec une croissance organique presque non contrôlée ou planifiée. D'autres éléments apparaissent ou reviennent : la prise de risque, la jeunesse, l'ambition, la passion et l'acceptation de l'échec.

L'EUROPE

Chapitre 8 : trop peu de succès en Europe. Le chapitre montre à quel point les succès de start-up en Europe sont limités. Des exemples « connus » sont analysés et certains aspects typiquement européens apparaissent : l'âge des fondateurs, la taille plus réduite des succès et la plus grande lenteur du développement.

Chapitre 9 : le capital risque en Europe (et non pas européen). La conséquence logique du précédent chapitre est le faible succès des investisseurs en Europe. Le chapitre en fait un bref historique et une analyse de l'échec relatif.

Chapitre 10 : l'infrastructure de soutien à l'innovation européenne. Conséquence de ces échecs, l'Europe essaie de surcompenser par la mise en place d'outils multiples. Mais le système ne semble pas fonctionner, ne vit pas. On est loin d'un écosystème. Les causes semblent essentiellement culturelles.

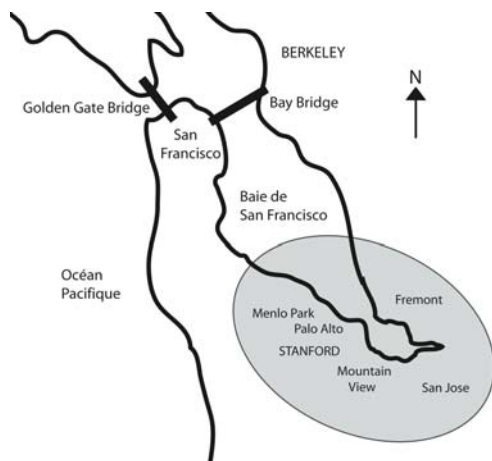
Chapitre 11 : s'envoler vers l'ouest. En guise de conclusion, le lecteur est encouragé à s'inspirer davantage de la Silicon Valley, de ses « role models ». Qu'il soit entrepreneur, décideur, expert ou simple lecteur éclairé, le lecteur sera peut-être convaincu que la passion et l'ambition sont deux ingrédients essentiels qui semblent manquer en Europe.

A PROPOS DE L'AUTEUR

Hervé Lebret a passé toute sa carrière dans le monde des hautes technologies. Après quelques années comme enseignant et chercheur, il est devenu capital-risqueur chez Index Ventures. Depuis 2005, il gère un fonds de soutien à l'innovation et aux start-up à l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne (Suisse). Il est diplômé de l'École Polytechnique (France) et de l'Université de Stanford (USA).

La Silicon Valley

En 1957, huit ingénieurs travaillant près de San Francisco décident de quitter leur employeur. Ils trouvent à New York un investisseur intéressé à financer leur projet. L'histoire est célèbre, les "huit traîtres" sont considérés comme les fondateurs de la première start-up de la Silicon Valley, Fairchild Semiconducteur. Fairchild est à l'origine de centaines d'autres success stories. Ce livre est aussi l'occasion de célébrer les cinquante ans de la Silicon Valley, de ses start-up, de ses entrepreneurs, de ses investisseurs.



La Silicon Valley

Des entrepreneurs

L'entrepreneur est souvent décrit comme une personne d'expérience, un visionnaire au charisme et à l'enthousiasme exceptionnels. Si Steve Jobs, le fondateur d'Apple en est sans aucun doute la plus belle illustration, il ne faut pas oublier qu'il créa sa société à l'âge vénérable de 21 ans. Le tableau de la colonne centrale donne l'âge d'autres fondateurs quand ils créèrent leur entreprise, bien souvent sans la moindre expérience. La prise de risque et l'acceptation de l'incertitude et de l'échec sont des caractéristiques bien comprises par les entrepreneurs de la Silicon Valley; la jeunesse contribue sans aucun doute à cette dynamique si particulière.

Des investisseurs

Le monde du capital-risque, les investisseurs des start-up, se distingue assez nettement de celui de la finance classique, celle que l'on croit connaître. Parce que le capital-risque ne se résume pas à de la pure analyse financière, l'investisseur a souvent été lui-même un acteur du monde des start-up. Kleiner (Fairchild) et Perkins (Hewlett Packard), Don Valentine (National), et plus récemment John Doerr (Intel), Vinod Khosla (Sun) ou Michael Moritz sont devenus de véritables stars au même titre que Steve Jobs ou les fondateurs de Google. Sans eux, Apple, Sun, Cisco, Amazon, Yahoo, Google et bien d'autres n'auraient pas existé. Le capital-

risque, initialement activité de riches individus intéressés à investir dans la technologie (les "business angels"), est devenu une véritable industrie, et les montants investis se comptent en dizaines de milliards de dollars par année.

Société	Date	Fondateur	Age
Microsoft	1975	Bill Gates	20
Microsoft	1975	Paul Allen	22
Apple	1976	Steve Jobs	21
Apple	1976	Steve Wozniak	26
Cisco	1984	Len Bosack	29
Cisco	1984	Sandra Lerner	29
Sun	1982	Vinod Khosla	27
Sun	1982	Bill Joy	28
Sun	1982	A. Bechtolsheim	26
Sun	1982	Scott McNealy	28
Google	1998	Larry Page	25
Google	1998	Sergey Brin	25
eBay	1995	Pierre Omidyar	28
eBay	1995	Jeff Skoll	30
Yahoo	1995	David Filo	29
Yahoo	1995	Jerry Yang	27
Amazon	1994	Jeff Bezos	30
HP	1939	Bill Hewlett	26
HP	1939	David Packard	27
Dell	1984	Michael Dell	19

Quelques entrepreneurs célèbres

Europe et États Unis

Au petit jeu de la comparaison entre start-up européennes et américaines, les chiffres sont édifiants. Les plus grands succès américains comptent des dizaines de milliers d'employés et ces sociétés valent des dizaines de milliards de dollars. Les succès européens créent plutôt des milliers d'emplois et des valorisations qui se chiffrent en milliards de dollars. Une autre mesure de ces dynamiques différentes est la rapidité avec laquelle les sociétés entrent en bourse : aux États-Unis, il faut compter 5 ans, en Europe plutôt 8 à 10 ans. Enfin, il est intéressant de noter que les fondateurs européens ont très rarement moins de trente ans...

Le magazine Forbes a récemment publié la liste des milliardaires de la planète. Même si la fortune n'est pas la mesure la plus significative des start-up, elle reste intéressante. En tête des fortunes de la planète, Bill Gates bien sûr. Les fondateurs de Google ne sont pas loin derrière. Il faut aussi noter qu'ils sont presque 50 milliardaires à avoir bâti leur fortune avec leurs start-up. Parmi eux quatre capitaux-risqueurs, tous résidents de la Silicon Valley. Et l'Europe? Ils sont quatre, eux aussi, quatre fondateurs de SAP, le plus grand succès high-tech européen. Ils sont quatre de plus si l'on note que parmi les Américains, certains étaient nés en Europe avant d'émigrer aux États-Unis.

La raison de cet échec relatif est culturelle: l'Europe a cherché à bâtir une infrastructure physique et de services pour compenser l'absence d'esprit entrepreneurial dans la high tech. La Silicon Valley s'était bâtie sans véritable volonté collective, par la rencontre d'entrepreneurs et d'investisseurs passionnés et ambitieux. L'Europe se doit de digérer ce modèle pour se donner une chance de réussir au XXIème siècle.

Ce qu'ils disent du livre

"Ce livre est un tour de force qui couvre de nombreuses problématiques dans lesquelles je suis impliqué dès qu'il s'agit de comparer la Silicon Valley et la région de Cambridge, ou d'autres régions également. L'auteur a utilisé sa connaissance intime des acteurs du monde des start-up pour écrire un livre très informé et très lisible. Hervé Leuret a réussi à entrelacer des données très intéressantes et difficiles à trouver dans une histoire qui est à la fois fascinante et qui comble de nombreux vides dans la connaissance et la compréhension du sujet." **Charles Cotton, ancien CEO de Virata et administrateur de la Library House (Cambridge, UK).**

"Au moment de refermer le livre, je ressentis de la tristesse. Il a créé chez moi les mêmes émotions qu'à la lecture de Peter Drucker ou Guy Kawasaki. Cet ouvrage est incontournable pour qui s'intéresse aux start-up et à l'entrepreneuriat high-tech." **Andre Mercanzini, ancien étudiant de l'université de Toronto et doctorant à l'EFPL (Lausanne).**

"Le sujet du livre Start-Up est de grand intérêt pour les entrepreneurs et les décideurs et d'un intérêt particulier pour toutes les universités. Les analyses concrètes (comme celle d'un laboratoire de Stanford par exemple) sont originales et éclairantes. Ce livre devrait devenir un standard de tous les cours sur l'entrepreneuriat high-tech." **Martin Vetterli, Professeur EPFL et "Adjunct Professor" Berkeley.**

Start-Up

1ÈRE PARTIE : LA SILICON VALLEY

- 1- LA SAGA GOOGLE
- 2- DES SUCCÈS EN TRÈS GRAND NOMBRE
les start-up d'un laboratoire de Stanford
- 3- FONDATEURS DE START-UP
actionnariat et dilution
- 4- UNE BRÈVE HISTOIRE DU CAPITAL-RISQUE
- 5- LE PROCESSUS DU CAPITAL-RISQUE
des investisseurs face à des entrepreneurs
- 6- EDA : UNE INDUSTRIE DE LA SILICON VALLEY
- 7- LA SILICON VALLEY
un écosystème

2ÈME PARTIE : L'EUROPE

- 8- LES START-UP EUROPÉENNES
des succès en trop petit nombre
- 9- LE CAPITAL-RISQUE EN EUROPE
- 10- L'ENVIRONNEMENT EUROPÉEN EN ÉCHEC
un système sans vie, sans passion ?
- 11- EN GUISE DE CONCLUSION
s'envoler vers l'Ouest ?