

Des nouvelles technologies à un nouvel enjeu social !

Les jeunes français¹ rêvent de devenir fonctionnaires, à 76% ! Ils ne courent plus tous pour l'argent, pour une « carrière » ou une reconnaissance par le travail salarié. Ils préfèrent la sécurité au risque. La génération Y à la française² remet aussi en cause le pouvoir des marques, l'hyperchoix de l'hyperconsommation. Et cette tendance déteint sur nos voisins européens, y compris anglais. Selon Ipsos, 50% des jeunes britanniques considèrent que la profusion de l'offre produit a atteint une limite. La crise financière actuelle amplifie cette dynamique. Au-delà des aspirations très personnelles liées au temps passé dans l'entreprise et à la rémunération attendue, la génération des « digital natives » recherche un sens, peu numérique celui-là, à son engagement dans l'entreprise.

Et à la réflexion, rares sont les sociétés qui intègrent dans l'ADN de leur projet fondateur ou de leur stratégie, des valeurs spontanément mobilisatrices.

A toute difficulté, une opportunité supplémentaire de différenciation. C'est la conviction de Matt Flannery, le CEO – président – et fondateur de Kiva. Le service web développé par Matt permet de concrétiser très simplement des micros-crédits de personne à personne aux quatre coins de la planète. La réponse amenée aux besoins de porteurs de projet, seuls ou en équipe, basés dans les pays en développement contribue à faire reculer la pauvreté au quotidien. Depuis octobre 2005, Kiva a financé 92 000 projets d'entrepreneurs pour un total de crédit de 44 millions de dollars et un remboursement effectif de 98,5%.

La dimension humanitaire du projet, la simplicité et la mise en relation directe apportent des valeurs et un sens forts à la démarche du prêteur. Ces principes sont caractéristiques d'un projet bâti sur les technologies sociales du web2.0.

Au-delà de services aux business models innovants, l'Internet deuxième génération témoigne d'une véritable révolution dans le comportement des entrepreneurs. La technologie se met au service de la mise en relation. « Développez vos réseaux sociaux pour vous rapprocher au maximum des personnes qui vous aideront à monter votre projet d'entreprise » recommande Marc Dangeard. Le banquier d'affaires a lancé le service Entrepreneur Commons destiné aux patrons de start-ups qui cherchent un financement alternatif aux VC³ et aux BA⁴ en vue d'amorcer leur projet. L'association à but non lucratif regroupe un réseau d'entrepreneutes en quête d'aide de leurs pairs et de synergie. Elle leur propose de contracter un prêt remboursable directement auprès d'investisseurs. De quoi permettre à l'entrepreneur de consacrer tout son temps à développer son business.

La désintermédiation des business traditionnels – banque et fonds en l'occurrence – par la mise en action de réseaux de relations jusque là relativement passifs, valorise la réputation de leurs membres pour un gain partagé.

Renaud Laplanche utilise l'approche sociale du Web 2.0 pour révolutionner le marché du crédit. Il crée ainsi Lending Club, une application Internet permettant aux particuliers de se prêter de l'argent directement entre eux par les réseaux sociaux, aux taux les meilleurs et sans passer par une banque.

Comme on le voit, en période de tempête financière et de doute des jeunes face aux business de la méga-consommation, certaines alternatives font rupture de fond et de forme.

La bulle Internet a éclaté, les limites de la publicité d'interruption s'affirment chaque jour un peu plus et les conversations humaines s'emparent du monde numérique. Le marketing online invente progressivement une nouvelle approche de cet écosystème en mutation. En abordant les multiples supports et outils de l'écoute et de la présence web et en se rémunérant au résultat, Daniel Laury, CEO de LSF Interactive depuis 1999, a su traverser les crises et grandir. Comme

¹ Étude Ifop 2005 sur les 18-24 ans

² Youth generation désigne les 18 à 27 ans dans le vocable anglosaxon

³ VC : Venture Capital funds

⁴ BA : Business Angels

Matt, Renaud et Marc, il a su capter le sens humain des lames de fond à l'œuvre sur le réseau social planétaire et entraîner son équipe de passionnés au-delà de la technologie, au-delà du business.

Nos quatre entrepreneurs ont développé leurs services dans la Silicon-Valley. Leur formation leur a donné les bases pour mener à bien leur projet. La passion et l'expérience ont fait le reste. Ils sont devenus acteurs et éclaireurs des nouvelles technologies sociales !

« Les entrepreneurs français de l'Internet qui souhaitent réussir à l'échelle internationale n'ont que deux véritables choix : être franco-américains ou américains tout court. En effet, le marché américain structure le marché mondial par sa masse critique autant d'utilisateurs que de capitaux pour financer les projets », selon Olivier Ezratty, Conseil en Stratégie de l'Innovation.

La France dispose elle aussi d'un formidable capital humain et d'écoles d'excellence. Elle incarne pleinement les valeurs humaines exprimées dans les projets que nous venons de citer.

Nous tenterons de comprendre, jeudi 20 novembre, aux Jardins de l'Innovation, en direct live de la « Valley » les facteurs clés de succès à l'œuvre dans ce creuset international de l'innovation high-tech.

Nous pourrions nous demander si le plan numérique 2012 présenté récemment par Eric Besson suffira à donner l'élan nécessaire aux jeunes pousses françaises pour se développer mondialement depuis la France. « Est-ce que le politique peut encore définir une ambition pour la France ? Entraîner un mouvement qui fera d'elle non pas un consommateur « aux normes internationales » de l'Internet, mais un véritable créateur de richesse et d'exportation de valeur et de savoir faire ? ». C'est la question que posera Olivier Ezratty, qui animera la soirée du 20 novembre du côté français de la visio-conférence.

Retrouvez nos entrepreneurs sur Internet :

<http://www.kiva.org/>

<http://www.lendingclub.com/>

<http://www.entrepreneurcommons.org/>

<http://www.lsfinteractive.com/> ou <http://www.lsfinteractive.fr/>

<http://www.oezratty.net>

Retrouvez tous les détails sur la conférence du 20 novembre 2008 sur le blog dédié à l'évènement :

<http://silicon-valley.blogs.centraliens-marseille.fr>

David Bourgeois, Centrale Marseille Alumni Club IT
Luc Bretones, Représentant Institut G9+
Guillaume Brocail, Administrateur AIECM
Emmanuel Naudin, Centrale Marseille Alumni Club IT