

La French Tech se décline en Russie

■ Accélérer le développement des start-up françaises en Russie et aider les jeunes pousses russes à percer en France : un partenariat gagnant-gagnant pour la French Tech moscovite, qui a organisé en juin son premier tour de l'écosystème de l'innovation local.

TEXTE : JEANNE CAVELIER



Devant les bâtiments du Technopark, au cœur de Skolkovo, où s'est déroulé le Startup Village



Startup Village

Plusieurs milliers de start-up, entreprises, porteurs de projets, investisseurs se sont rassemblés les 2 et 3 juin à Skolkovo, la Silicon Valley russe. Le pôle d'innovation, qui s'étend sur 2,6 millions de m² à l'ouest de Moscou, organisait son Startup Village annuel. « Nous voulons être transparents et ouverts aux personnes de tous les pays, en particulier aux jeunes créatifs, capables de changer notre futur », a déclaré à la tribune le milliardaire Viktor Vekselberg, président de la fondation Skolkovo. Il compte sur les diplomates pour l'aider dans ce projet. A ses côtés, l'ambassadeur français, Jean-Maurice Ripert, affiche sa volonté de donner un nouvel élan à la coopération en matière d'innovation : « Si vous devez être quelque part en Russie, aujourd'hui, c'est ici. » Un accord avait été signé à l'automne 2013 entre Skolkovo, la banque publique de développement VneshEconBank (VEB) et Bpifrance, mais le pôle n'accueille encore aucune start-up hexagonale parmi ses 1 100 résidents.

Non loin du Startup Bazaar, sélection de 70 innovations issues des cinq



► Viktor Vekselberg, président de la fondation Skolkovo.

clusters du site (IT, Biomédecine, Energie, Aéronautique et télécommunications, Nucléaire), la French Tech tient sa conférence. La nouvelle marque des acteurs de l'écosystème de l'innovation français, promue par la secrétaire d'Etat au Numérique Axelle Lemaire, a lancé sa version russe en février dernier. L'objectif : montrer la France comme une pépinière de start-up ouverte aux collaborations à l'étranger. Assis sur des palettes en bois, le public écoute quelques « pitches ». « La technologie Frogans, c'est la publication sur Internet d'un nouveau type de site, avec un système permettant l'utilisation d'adresses et la création de contenus dans tous les alphabets, dont le cyrillique, explique Tom Mackenzie, représentant d'OP3FT. Avec cette solution low cost, vous développez en une seule fois un site visible sur tous les types de terminaux connectés. » Il participe au premier French Tech Tour en Russie, organisé par Business France – agence née de la fusion d'Ubifrance et l'AFII. Deux PME innovantes disposent aussi de quelques minutes pour accrocher l'auditoire : AT Internet, spécialiste de l'analyse



Le minibus électrique de 15 places sans chauffeur pour aéroports et parcs industriels de Navya Technology.

Navette V0, le prototype actuel sera dévoilé en octobre.



Le robot publicitaire intelligent Promobot, également présenté lors du festival Future en Seine, en juin



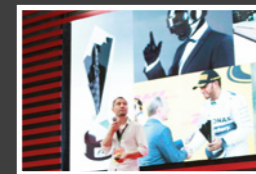
Lauréats du Startup Tour

des données, et Navya Technology, qui présente son minibus électrique de 15 places sans chauffeur pour aéroports et parcs industriels. Le Startup Village n'est qu'une étape dans leur découverte de l'écosystème russe de l'innovation. Impressionné par la « culture entrepreneuriale et les moyens financiers et logistiques considérables », Tom Mackenzie a pu rencontrer l'ombudsman de l'Internet Dmitry Marinichev, des organismes de régulation comme le RAEC, des bureaux d'enregistrement de noms de domaines, le data center IXCellerate... Le French Tech Tour passe aussi par la Moscow School of

« Nous voulons être transparents et ouverts aux personnes de tous les pays, en particulier aux jeunes créatifs, capables de changer notre futur. »

Viktor Vekselberg

Management Skolkovo, à la recherche d'experts de filiales françaises pour intervenir auprès de ses étudiants, des incubateurs ou espaces de co-working comme IIDF (Internet Initiatives Development Fund) et DI Telegraph, des fonds d'investissement... « Nous voulons les convaincre de l'intérêt d'investir dans des start-up françaises, à l'image de Runa Capital (200 M\$), déjà présent chez nous », affirme Stéphanie Morley, responsable Nouvelles technologies de Business France en Russie. Le fonds gouvernemental de fonds RVC (570 M\$) semble réceptif. Il a d'ailleurs animé une table ronde et présenté deux start-up russes . . .



TROIS QUESTIONS À...



Jean-Christophe Bonis,
fondateur d'Oxymore
« JE SUIS MENTOR OFFICIEL
POUR SKOLKOVO »

► Quelle est l'activité d'Oxymore ?

Scanner les tendances en matière de technologies, au niveau mondial. J'écume les grands rendez-vous de la planète dans le domaine numérique, et je donne environ 250 conférences par an. Oxymore, c'est aussi

un département chargé du mentorat de start-up et de cadres dirigeants, et un autre de conseil. Pour ce dernier, il s'agit de redonner à des grands groupes leur capacité d'innovation face à des petites entités extrêmement mobiles, qui mettent en péril leur business model.

► Pourquoi se rendre en Russie, et à Skolkovo en particulier ?

C'est un pays très pragmatique, comme le Maroc, le Brésil... Skolkovo réussit tout de même à réunir 12 000 personnes au Start-up Village ; c'est l'occasion de rencontrer des experts du monde entier. Il y a une logique politique cohérente derrière, et les clusters sont confiés à des professionnels. Fin 2015, 20 % des brevets russes seront déposés via le pôle. Je vois sortir de terre de nouveaux bâtiments à chaque voyage. Les Français ne sont pas encore présents, mais c'est en train d'évoluer. Je suis mentor officiel, et j'ai participé au Start-up Tour, passé par les grandes villes du pays, en préliminaire au Start-up Village. Nous avons coaché au total 400 start-up, qui ont concouru pour des bourses. Les Russes ont un très bon niveau technologique, mais un problème d'accès au marché. D'où leur intérêt de faire accompagner les start-up par des professionnels. Les discussions portaient sur leur business model, leur stratégie, dans le détail... Il est intéressant de faire ressortir des technologies, de prendre la température du marché. En Russie, j'interviens aussi sur les salons eDays, Open Innovations, Innopolis à Kazan, dans des écoles comme la HSE (Higher School of Economics) sur la section mode, Strelka Institute, la British Higher School of Art and Design... Nous sommes présents dans cet écosystème et nous construisons des partenariats.

► Vous lancez une plate-forme d'e-learning ?

En faisant ce scanning mondial de l'innovation, on voit apparaître des « market breaks », des problématiques importantes sur lesquelles on n'a pas encore identifié de solution majeure. Alors, nous créons une cellule interne qui développe le projet, fait rentrer des fonds d'investissement, avec la logique de faire éclore une start-up. C'est le cas pour l'e-learning : aucun opérateur n'utilise l'intelligence artificielle, les plate-formes actuelles sont basiques, elles fournissent un contenu sans l'adapter réellement à l'utilisateur. La nôtre saucissonne le contenu en des milliers de séquences, accessibles sur tout type de support, qui se placent les unes après les autres selon une formule algorithmique. Nous sommes en discussion en Russie avec l'Unesco, pour faire tester les pilotes à des écoles, avec des institutions, et avec des partenaires à Moscou, Saint-Petersbourg et Vladivostok pour créer des contenus spécifiques au pays.

www.oxymore-inc.com, www.hellogaby.org

à Paris lors du dernier festival Future en Seine, en juin : le robot publicitaire intelligent Promobot et le service de réalité augmentée Pilgrim XXI. « C'est le partenaire idéal pour travailler avec les grandes entreprises du secteur public en Russie, qui représentent plus de 50 % du PIB », souligne Aleksandr Loktionov, fondateur de Loga Group, qui coaché des start-up pour RVC. Afin de les séduire, il recommande vivement d'implanter une partie de sa production sur le territoire. Dans le contexte de la guerre en Ukraine et des tensions avec l'Europe et les Etats-Unis, le gouvernement pousse encore davantage à la substitution aux importations.

Entre deux rendez-vous B2B, les entreprises du Tour ont aussi participé à la conférence eDays, dédiée au e-commerce. « Le marché des utilisateurs d'Internet ici, c'est 75 millions de personnes, soit plus que l'Europe dans son ensemble », rappelle son organisateur, Thierry Cellerin, fondateur de la société de marketing digital Buzz Factory et futur président du French Tech Hub local. Celui-ci rassemble les acteurs français du numérique, soit une trentaine de personnes, prêts à partager leur expérience et leur carnet d'adresses aux start-up désireuses de se lancer en Russie. Après la rédaction d'une charte et sa labellisation, le hub s'ouvrira aux acteurs russes. « Il est assez facile de percer ici avec une technologie de pointe, la concurrence est faible, estime Thierry Cellerin. Le talent des ingénieurs russes n'est plus à démontrer, les porteurs de projets peuvent lever des fonds sans trop de souci, mais il leur manque l'expertise pour développer leur produit, le vendre. »

Les tensions géopolitiques n'affectent pas les perspectives de coopération dans

ce domaine, selon lui. Au contraire, la visibilité de la marque French Tech permet de resserrer les liens. Skolkovo accueille le 7 juillet une rencontre entre jeunes pousses françaises implantées en Russie, grands comptes et start-up résidentes cherchant à s'internationaliser. Le Moscow Innovation Development Centre cherche un partenaire français pour un projet autour de l'éducation dans le cadre du programme de recherche et d'innovation européen H2020. Le fonds RVC souhaite coopérer sur Seed Forum, qui a pour

« Nous pourrions aussi répondre au besoin d'internationalisation des start-up les plus matures de leur incubateur, GenerationS. »

Stéphanie Morley, responsable Nouvelles technologies de Business France en Russie



vocation d'attirer des investisseurs du monde entier. « Nous pourrions aussi répondre au besoin d'internationalisation des start-up les plus matures de

leur incubateur, GenerationS », précise Stéphanie Morley. Reste désormais à convaincre les start-up en France et à maintenir le cap. ■



TROIS QUESTIONS À...
Frédéric Oru, délégué général adjoint de Numa

« L'OBJECTIF EST DE CRÉER UN ACCÉLÉRATEUR RUSSE »

► Quelle est l'histoire de Numa ?

Numa existe depuis quinze ans à Paris : ce fut le premier espace de coworking, le premier accélérateur de start-up, le premier à faire de l'open innovation entre grandes sociétés et start-up. Près de 80 000 personnes passent chaque année dans nos locaux de 1 500 m², environ 200 start-up sont présentes en permanence. Nous avons déjà structuré un réseau en France, mais le jeu est global. Notre objectif maintenant est de construire à l'international un réseau d'innovation qui porte nos valeurs et promeuve la coopération entre grandes sociétés, start-up et communautés. Nous avons décidé de le développer dans des écosystèmes émergents, pas aux Etats-Unis ou en Angleterre, déjà saturés. Nous voulons ouvrir quinze pays dans les quatre ans qui viennent : la Russie est le premier, deux autres seront lancés d'ici la fin de l'année.

► Pourquoi s'installer en Russie ?

Il y a beaucoup de start-up, d'argent public, de grandes initiatives avec Skolkovo, de très bons mentors et

techniciens, mais il manque un catalyseur pour produire de vrais résultats et des champions. C'est ce que nous avons fait en France il y a quatre ans. L'objectif est de créer un accélérateur russe qui apporte notre savoir-faire en s'adaptant aux conditions locales. Ce sont des Russes qui doivent aider les Russes, donc nous recruterons sur le terrain, et nous les dopons avec un peu d'international.

► Comment allez-vous lancer cet accélérateur ?

Nous nous appuyons sur des partenaires comme Yannick Tranchier, qui aide depuis dix ans des entrepreneurs français à se développer en Russie, commence à ouvrir son espace de coworking aux entrepreneurs russes, et connaît extrêmement bien le réseau. Nous avons monté avec lui une co-entreprise, Numa Moscou, qui va développer un programme d'accélération. Nous avons profité du Start-up Village à Skolkovo, probablement le plus grand rassemblement de start-up à Moscou, pour ouvrir officiellement la sélection. Elles peuvent désormais candidater à notre programme. Nous en choisirons une dizaine. Le jury se tiendra fin juillet, pour une entrée au 1^{er} septembre dans nos locaux. Pendant quatre mois, ces start-up suivront une formation intensive sur tout ce qui leur manque – sur leurs produits, sur les médias, sur les rencontres avec des clients et investisseurs... – avant de se présenter devant les plus grands investisseurs pour lever des fonds. Notre force sera désormais de pouvoir faire des ponts entre les pays : nous pourrions les emmener en France pour les aider à s'y développer et les baigner dans une culture plus internationale. Pour le moment, on a l'impression qu'elles vivent un peu en autarcie.

www.numa.paris, www.ob-vios.com