

TIC À L'IMPORT ET À L'EXPORT

À L'AUBE DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION, LA FRANCE AVAIT DÉJÀ CRÉÉ LE SERVICE MINITEL, LARGEMENT UTILISÉ JUSQU'À L'AVÈNEMENT DE L'ÈRE INTERNET.

En ce premier quart du 21^e siècle, la France conserve une position confortable dans la course à l'innovation. Elle est en pointe dans la « compétition mondiale » pour l'Internet le plus rapide et a remporté de nombreux prix lors du dernier CES (*Consumer Electronics Show*), le principal salon de l'électronique grand public qui se tient à Las Vegas, et ce bien que la concurrence avec la Corée du Sud, la Chine, les États-Unis et l'Allemagne reste assez intense.

La part du Web dans le PIB français est estimée à 5,5 % (contre 3 % en 2009). Par ailleurs, le nombre de demandes de brevets déposées en France place le pays en deuxième position en Europe et en sixième position mondiale. En novembre de l'année dernière, la France est arrivée en tête du classement Technology Fast 500 EMEA.

INFRASTRUCTURE NUMÉRIQUE

Ces indicateurs prometteurs devraient continuer à s'améliorer grâce à plusieurs projets lancés avec le soutien du gouvernement français.

Le programme « France numérique », adopté en 2012, pose les bases de ce développement. Le projet est principalement tourné vers les consommateurs à travers l'élargissement de la sphère des services publics numériques, l'introduction de l'Internet à haut débit et l'amélioration de la qualité de la connexion mobile, avec la 3G et la 4G.

Il a déjà porté ses fruits. Ainsi, selon les statistiques de l'indice DESI (*The Digital Economy and Society Index*) de l'Union européenne, les portails des services publics sont activement utilisés en France. Par exemple, 39 % des médecins généralistes conservent les données médicales sous forme numérique (contre 36 % en moyenne en Union européenne), et 28 % des médecins transmettent les ordonnances aux pharmaciens par voie électronique.

La France se classe première parmi les pays européens en matière d'achats sur Internet ainsi que dans l'utilisation de la télévision et des vidéos en ligne. En revanche, en matière de communication sur les réseaux sociaux et d'appels vidéo, les Français utilisent moins Internet que les autres Européens, selon les données du DESI. Le rapport UbiFrance, présenté au prestigieux salon CES à Las Vegas, indique que le débit des réseaux de télécommunications en France atteint une vitesse moyenne de 31 Mbits/s (78,7 Mbits/s à Paris). Les 20 milliards d'euros investis dans les infrastructures de l'Internet à haut débit devraient permettre d'atteindre une couverture à 100 % à l'horizon 2022.

Le marché des communications mobiles en France est le deuxième plus

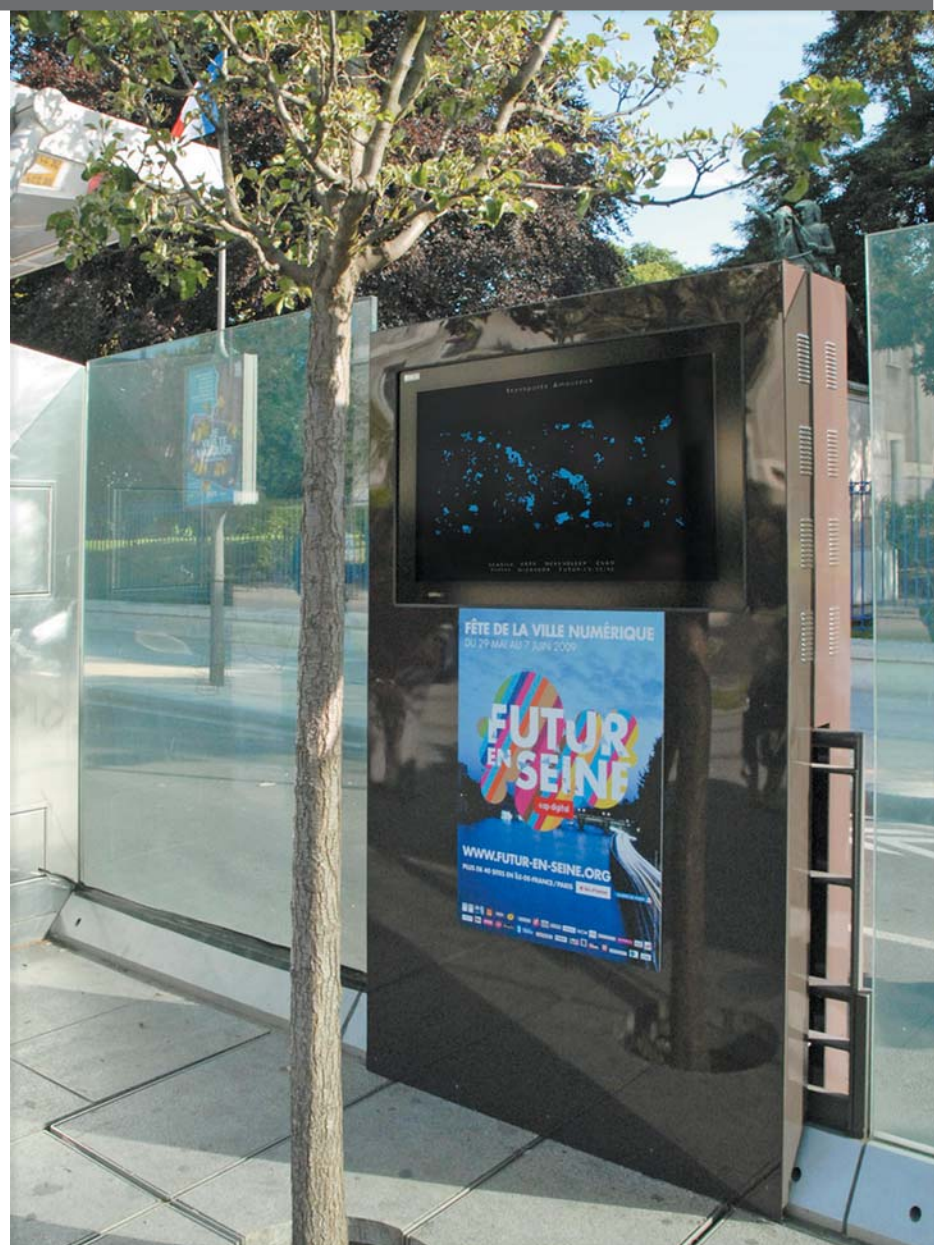
grand d'Europe. Par ailleurs, de nombreux consommateurs préfèrent la 4G pour l'accès à l'Internet. Dans ce domaine, la France est également le deuxième pays d'Europe.

En 2013, le président François Hollande a annoncé une liste de 34 projets de hautes technologies stratégiques pour la France (le programme est intitulé « La nouvelle France industrielle ») : un tiers de ces projets relève des technologies de l'information (TI).

LES INVESTISSEMENTS DANS LES START-UPS

En 2013, French Tech, un projet visant à soutenir les start-ups à fort potentiel, a été lancé avec le soutien du gouvernement français. Par ailleurs, le projet vise non seulement à soutenir les entreprises françaises sur le marché national et à travers le monde, mais également à attirer des start-ups étrangères en France.

« Les sociétés étrangères jouent un rôle important dans l'économie française. Pourtant, par rapport aux États-Unis, au Qatar, à la Chine et à d'autres pays, la Russie y est relativement peu représentée. La Russie compte de nombreuses entreprises fortes dans ce domaine – Yandex, MTS et VimpelCom, pour n'en citer que quelques-unes – mais quand ces acteurs cherchent à s'étendre au-delà de leur pays, ils rencontrent des difficultés. Pour les start-ups russes, c'est encore plus difficile. Nous voulons les aider : si ces entreprises décident de se lancer sur le marché étranger ou européen, nous aurons, bien sûr, tout intérêt à les attirer en France, car cela favorisera la croissance économique et



Futur en Seine |
JEAN-PIERRE DALBÉRA / FLICKR.COM

crédit d'impôt innovation. En outre, les entreprises peuvent prétendre au statut de jeune entreprise innovante, qui permet aux start-ups de bénéficier de réductions fiscales pendant huit ans. « En ce qui concerne les investissements à risque, la Banque publique d'investissement vient encourager les investissements privés dans les industries de capital-risque. L'effet positif de ces mesures est déjà apparent : on peut citer l'exemple de BlaBlaCar, qui a pu

quatrième délégation par rapport à tous les pays participants. Par ailleurs, 25 % de toutes les start-ups représentées étaient françaises.

Le festival Futur en Seine, qui se tiendra en juin de cette année, devrait aider les start-ups et PME russes à se lancer en France. Le festival réunit quelque 20 à 25 pays et leur permet de présenter leurs innovations technologiques. Cette année, une délégation russe est attendue avec, notamment, la participation de RVC, qui, à son tour, invitera les start-ups russes.

**« DE NOMBREUX PROJETS FRANÇAIS PORTENT DES NOMS À CONSONANCE AMÉRICAINE CAR ON CONSIDÈRE QUE CELA PERMET DE BOOSTER LES VENTES, MAIS ILS SONT EN RÉALITÉ FRANÇAIS. »
STÉPHANIE MORLEY**

la création d'emplois », explique Stéphanie Morley, chef du pôle Nouvelles technologies, innovation et services de Business France en Russie.

Le climat favorable devrait encourager l'investissement. Ainsi, la France pratique le crédit d'impôt recherche, qui couvre jusqu'à 100 millions d'euros d'investissement et permet de réduire les charges fiscales, de même que le

lever 100 millions d'euros en 2014 », raconte Stéphanie Morley.

La participation au salon d'électronique grand public de Las Vegas est une autre manière de soutenir les start-ups françaises. Stéphanie Morley indique qu'en 2014, 120 entreprises et start-ups françaises ont participé au CES, faisant de la France la première délégation européenne et la cin-

LES AVANTAGES DE LA FRANCE

L'accès au marché russe est également un axe important du travail de French Tech, explique Stéphanie Morley. Les Français occupent une position forte dans les domaines du commerce électronique et du marketing numérique, des technologies audiovisuelles, des télécommunications, des logiciels, du traitement des données de masse, de la cyber-sécurité et de l'utilisation des drones.

La directrice du département TIC de Business France en Russie estime qu'une collaboration efficace entre les deux pays est possible dans ces domaines.

« Je crois que les Russes savent globalement où l'on peut trouver du savoir-faire et de l'expérience, et, malgré la concurrence américaine et allemande, dans leur recherche de par-

tenaires, ils choisiront une entreprise française si celle-ci est réellement un expert dans son domaine », estime Stéphanie Morley.

La société Sigfox a, par exemple, signé un contrat avec la mairie de Moscou et participe au projet d'équipement de places de parking dans la capitale. À l'avenir, d'autres start-ups françaises pourraient être demandées en Russie, notamment celles qui proposent les technologies récompensées au salon CES : ce sont les drones Parrot, les caméras de surveillance à identification visuelle Netatmo et bien d'autres.

LES FRANÇAIS SUR LE MARCHÉ RUSSE

Les acteurs des TIC (technologies de l'information et de la communication) français déjà présents sur le marché russe s'accordent à dire que celui-ci est attractif du point de vue économique.

Le directeur du département stratégie et recherche d'Oxymore Inc., Jean-Christophe Bonis, précise que le lancement de l'entreprise sur le marché russe était naturel car c'est un mar-

ché dynamique, prometteur et vaste.

En Russie, la société promeut la formation dans le domaine des innovations à travers des conférences, des ateliers et des consultations spéciales, mais son objectif principal est la création d'une plateforme de formation utilisant les *smart data* et l'intelligence artificielle.

Le directeur général de Teads en Russie, Thierry Cellerin, souligne également le potentiel du marché russe, le plus vaste d'Europe en termes d'audience avec environ 75 millions d'utilisateurs mensuels.

Pour cette société, spécialisée dans les flux vidéo en ligne pouvant être intégrés sur n'importe quelle page web, le lancement sur le marché russe est un pas naturel. « Le secret du succès d'une société technologique est d'être simplement un peu en avance sur le reste du marché », estime M. Cellerin.

Iouri Larine, directeur des ventes Russie et CEI d'Arkaden RUS, précise qu'un service de qualité doit être assuré dans la langue du pays où le bureau est installé.

En outre, compte tenu de l'étendue territoriale de la Russie, les technologies de connexion vidéo hybride proposées par la société sont particulièrement d'actualité. Elles permettent aux utilisateurs de communiquer à partir de tout type d'appareil ou presque.

« La France est l'un des premiers pays d'Europe avec une culture riche, notamment technique, et nous sommes heureux de proposer aux utilisateurs russes les meilleures technologies de travail à distance, développées en France et testées en Europe et à travers le monde », indique M. Larine.

Lev Samsonov, directeur général de Fabernovel en Russie, souligne que la Russie fait partie des cinq plus grands marchés numériques du monde. Aussi les opportunités apportées par la révolution numérique seront-elles de plus en plus demandées dans les années à venir.

« Aujourd'hui, plutôt que reproduire les produits et services réussis, les entreprises doivent en créer de nouveaux en utilisant leurs actifs et l'expertise accumulée et en recourant aux technologies numériques », estime M. Samsonov.

Thierry Cellerin partage cet avis. Il explique que de nombreuses entreprises « ne sont pas toujours conscientes des possibilités que peut apporter le développement des TIC à leurs activités, réduisant à tort le rôle des TIC aux technologies de la communication. Les TIC peuvent apporter de nouvelles technologies aux entreprises, créer de nouveaux produits, modifier le modèle commercial de la société, etc. Elles doivent devenir la composante principale de la planification stratégique. »

Cela signifie que les entreprises devront agir en utilisant des technologies innovantes si elles veulent éviter le destin de Kodak, qui a fait faillite.

Stéphanie Morley explique que l'objectif est de faire en sorte que les start-ups françaises ne se contentent pas de simplement « vendre » leurs produits en Russie, mais qu'elles s'y installent durablement : « Elles ont peu de ressources humaines pour y parvenir, c'est pourquoi nous leur venons en aide, de même que la Chambre de commerce et d'industrie franco-russe. » ■



LE FOURNISSEUR INTERNATIONAL ORANGE BUSINESS SERVICES OFFRE DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS AUX PLUS GROS CLIENTS RUSSES ET INTERNATIONAUX, TELS QUE DANONE, HEINEKEN, SIEMENS, JTI, L'ORÉAL, OTKRYTIE BANK, MDM BANK, ROSBANK, SBERBANK, ETC. RICHARD VAN WAGENINGEN, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA FILIALE RUSSE DU GROUPE, ABORDE LES NOUVELLES OPPORTUNITÉS QU'OUVRE LA CRISE EN RUSSIE.

- Quel est l'impact de la conjoncture économique en Russie sur l'activité de votre entreprise ?

- Déjà lors de la préparation du budget pour l'année en cours, nous prévoyions que notre travail serait plus difficile. Mais nous savions à l'avance où nous pouvions travailler de manière plus efficace. Les entreprises doivent chercher des moyens d'optimiser leurs dépenses. En cela, nous sommes aidés par les technologies informatiques. En investissant dans ces technologies aujourd'hui, nous pouvons prendre plusieurs années d'avance sur nos concurrents. En outre, les solutions informatiques sont très utiles en temps de crise. Je pense notamment aux solutions de *cloud computing* qu'on peut exploiter en ne payant que pour les ressources utilisées - c'est important lorsqu'une société croît ou, au contraire, réduit sa voilure.

ORANGE BUSINESS SERVICES : « LA CRISE EST LE TEMPS DES NOUVELLES OPPORTUNITÉS »

- Les entreprises peuvent-elles trouver de nouvelles opportunités ?

- Bien sûr. La crise est simplement une autre situation, que l'on peut comparer à la conduite automobile : lorsqu'il pleut ou neige, nous conduisons plus prudemment. En ce qui concerne les investissements, de grandes opportunités apparaissent.

- Pourquoi faut-il aujourd'hui investir en Russie ?

- Travailler en Russie est crucial pour nous comme pour tout fournisseur international de services. Il est même plus intéressant d'investir en Russie aujourd'hui qu'avant la crise : celui qui achète maintenant dicte ses règles au marché. Cela peut bien entendu être difficile, mais il faut le faire si l'on ne veut pas, d'ici deux ans, quand l'économie reprendra sa croissance, se retrouver derrière tout le monde. De notre côté, nous investissons dans l'infrastructure en Russie, élargissons notre plateforme *cloud* et faisons tout pour rester un partenaire fiable pour nos clients.

- Quelles sont les nouvelles difficultés rencontrées par vos clients ?

- La majeure partie de nos clients sont des organismes financiers, des compagnies pétrolières, gazières et minières, et des détaillants. Chacun de ces secteurs a souffert de la crise à sa façon. Nous cherchons à soutenir nos clients et à leur proposer des conditions plus favorables.

- Quelles mesures les entreprises doivent-elles prendre pour rester compétitives dans les nouvelles conditions économiques ?

- Chaque entreprise doit comprendre pourquoi ses clients l'ont choisie elle. Les unes misent sur la qualité, les autres sur le prix et la flexibilité. Nous combinons les deux approches. Notre force, ce sont les grands clients russes et internationaux que nous comprenons bien et à qui nous pouvons proposer les meilleures solutions.

L'état d'esprit de la direction est également très important. Un directeur peut dire que tout va mal, un autre appréciera les résultats obtenus, même s'ils sont minimes. Personnellement, je suis un optimiste.

- Quelles niches avez-vous l'intention de développer sur votre marché en Russie ?

- Les entreprises recourent de plus en plus au modèle *cloud* pour l'organisation de leur travail. Par conséquent, tous nos produits et services migrent sur le *cloud* : la téléphonie, les conférences audio, vidéo et web, et les centres de contact. Nous proposons également des *clouds* virtuels privés et hybrides à nos clients. Les *clouds* hybrides allient le confort d'utilisation d'un *cloud* privé et la sécurité.

Par ailleurs, à partir du 1^{er} septembre doit entrer en vigueur la loi sur la conservation des données personnelles, qui oblige les entreprises à conserver sur le territoire russe les données des citoyens russes. Dans le contexte actuel, les entreprises peuvent soit investir dans l'expansion et la modernisation des centres de données afin de respecter la législation, soit migrer sur le *cloud* et ainsi bénéficier de davantage de flexibilité sans devoir investir dans l'infrastructure et sa modernisation. Nous avons constaté une hausse de la demande pour les projets *cloud* de la part des grandes entreprises. Nos clients souhaitent utiliser notre plateforme *cloud*, aussi nous investissons actuellement dans son expansion. Nous avons nos propres centres de données en Russie et nous fournissons des services sur la base des centres de données de nos partenaires.

- Quelles sont les tendances dominantes sur le marché ?

- La tendance principale est la mobilité. Les collaborateurs veulent avoir un accès mobile aux mêmes applications et systèmes qu'à partir d'un ordinateur fixe, partout et depuis tout type d'appareil. Pour ce faire, des outils de programmation ont été élaborés et sont

proposés sur les marchés IT international et russe. Nous proposons une solution complète pour l'utilisation sécurisée des appareils mobiles. Entre autres avantages, celle-ci ne nécessite ni dépenses d'investissement de capital, ni d'investissements dans l'infrastructure informatique. Le client ne paie que pour les appareils activement utilisés au sein de l'entreprise.

- Comment gérez-vous les questions de sécurité dans ce cas ?

- Ce service est déjà utilisé dans le monde, notamment par des institutions financières et des organismes gouvernementaux, dont les exigences sont les plus élevées en matière de gestion de l'infrastructure informatique et de garantie de la sécurité. Parmi ces organismes, on trouve le ministère belge des Affaires étrangères. Les appareils mobiles des employés ont attiré l'attention des malfaiteurs, le nombre de ces appareils a crû et, afin d'assurer leur sécurité, le ministère belge des Affaires étrangères a choisi le service *cloud* d'Orange Business Services. Ce service prend en charge environ 500 appareils mobiles dans différents pays et permet de mettre en œuvre une politique de sécurité pour les ordinateurs fixes, les ordinateurs portables, les smartphones et les tablettes, y compris les appareils personnels des employés.

- À votre avis, à quel point la Russie est-elle attractive pour les investisseurs ?

- La Russie est un pays très vaste et très attractif en termes d'investissements. Il y a ici tout ce dont vous avez besoin pour faire des affaires. Ce point de vue est partagé par mes collègues en France et dans le monde entier. Nous disposons de nos propres infrastructures développées, d'une équipe de spécialistes qualifiés et nous continuons d'investir en Russie. Le chiffre d'affaires de notre société est en augmentation, et la crise nous est même d'une certaine aide dans la mesure où la demande en technologies ne faiblit pas. ■