

Extract of Institut des Hautes Etudes pour la Science et la Technologie

<https://www.ihest.eu/les-formations/le-cycle-national/cycles-nationaux-precedents/cycle-national-2018-2019-l-inconnaissance-vecteur-d-inventivite/productions/dire-et-taire-l-exercice-d-equilibriste-des-jeunes-entreprises-technologiques>

Cycle national de formation 2018-2019

Dire et taire, l'exercice d'équilibriste des jeunes entreprises technologiques

- Les Formations - Le cycle national - Cycles nationaux précédents - Cycle national 2018-2019 : L'inconnaissance, vecteur d'inventivité - Productions -

Publication date: jeudi 14 février 2019

Description:

Cet article reprend et développe une intervention sur les inégalités de situation entre pays, en matière de préservation des positions acquises sur les savoir-faire technologiques. Conférence donnée lors du cycle national de formation 2018-2019 de l'IHEST, l'Institut des hautes études pour la science et la technologie, par Philippe Laurier, responsable de séminaire à l'École Polytechnique et créateur en 1999 de l'incubateur ParisTech Entrepreneurs.

Copyright © Institut des Hautes Etudes pour la Science et la Technologie -

Tous droits réservés

Cet article reprend et développe une intervention sur les inégalités de situation entre pays, en matière de préservation des positions acquises sur les savoir-faire technologiques. Conférence donnée lors du cycle national de formation 2018-2019 de l'IHEST, l'Institut des hautes études pour la science et la technologie, par Philippe Laurier, responsable de séminaire à l'École Polytechnique et créateur en 1999 de l'incubateur ParisTech Entrepreneurs.

Les startups doivent jongler entre l'impératif d'être visible et l'obligation de protéger leurs secrets.

[Philippe Laurier, Institut des hautes études pour la science et la technologie \(IHEST\)](#)

Le langage courant qualifierait « d'attitude schizo-phrénique » celle de nombreux créateurs d'entreprises technologiques, contraints de mettre en oeuvre des politiques en partie contradictoires et ainsi résumables : le rêve d'un capital-risqueur est d'auditer des startups transparentes sous son regard, mais sachant rester opaques vis-à-vis de tiers afin de préserver leur avance. Montrez-moi vos secrets sans les perdre, montrez votre valeur sans la diminuer. L'incontournable business plan n'est-il pas un exercice de déshabillage parachuté par la description consciencieuse de vos atouts différenciateurs, supposés rester néanmoins inaccessibles pour la concurrence ?

Un fondateur se voit demander à la fois de dire et de taire, dans un exercice d'équilibriste qui resterait acceptable s'il s'appliquait à tous ; or, cette condition que nous verrons non remplie aboutit à se vouloir équilibriste au sein d'un environnement qui, par sa structure même, est en déséquilibre.

Une inégalité sur le « droit d'en connaître »

Ce précédent état sera qualifiable d'inégalité de traitement car le capital-risqueur désire être mieux et plus vite informé sur telle entreprise que ne le sera un concurrent. Autrement dit, être initié sans délit.

S'y plaque une asymétrie, en ce que le capital-risqueur n'envisage guère une réciprocité de transparence dans sa relation avec la jeune entreprise. Rarement entend-on le terme *due diligence* (vérification de la situation de l'entreprise) s'appliquer à l'apporteur de fonds, qui se verrait subir un audit de ses placements ou de sa stratégie sur cinq ans, avant d'avoir le droit de souscrire au capital de la jeune pousse. On sourirait d'entendre requérir à un gros investisseur de décrire les facteurs de succès de ses rivaux.

[<https://images.theconversation.com/files/256995/original/file-20190204-193220-3xu1uk.jpg?ixlib=rb-1.1.0&q=45&auto=format&w=754&fit=clip>]

Rarement entend-on le terme *due diligence* s'appliquer à l'apporteur de fonds.

Pareillement, les formulaires de demande de subvention, les concours d'entrepreneuriat, les revues scientifiques, n'offrent pas aux candidats déposant leur épais dossier ou leur proposition d'article, une transparence équivalente quant au parcours interne que suivront ces dossiers, via les jurys ou les relecteurs, parfois vers les mécènes dudit concours avec leur droit de regard.

Excuser ce déséquilibre par l'invocation d'une offre supérieure à la demande se tromperait : les très bons projets sont rares (il n'y a pas homogénéité des « produits » en lice) tandis que l'argent ne l'est plus tant, de par la multiplication des fonds d'investissement depuis 20 ans. Qu'un projet doive d'abord passer sous les fourches caudines de l'audit pour prouver être bon, explique, mais n'excuse pas l'asymétrie.

Un centre-monde pour l'information

Le mot asymétrie réapparaîtra à un niveau non plus microéconomique car liant deux acteurs, mais géopolitique, en ce que les investisseurs de tel pays bénéficient d'une transparence offerte par les entreprises d'un autre pays, sans réciprocité pour les investisseurs du second pays sur les entreprises du premier. Les États-Unis sont un aimant à information, vers leurs investisseurs ou leurs revues. Information qui ajoute la qualité à la quantité, puisqu'elle veut convaincre ses destinataires locaux, emporter leur adhésion, faire sortir leur chéquier. Un décompte des flux inverses constaterait une rareté de porteurs de projet anglo-saxon venus monter leur tour de table à Tokyo ou Madrid. L'aimant attire mais de surcroît retient les informations sensibles, et en cela complète la [définition du centre-monde](#) esquissée par l'historien français Fernand Braudel. Centre-monde qui s'apparente à un « trou noir » attirant des bribes de secrets technologiques mais n'en laissant sortir que peu. Le déséquilibre se révèle structurel, à l'échelle de la planète. Or, un plan d'affaires d'un Français transmis pour lecture à un capital-risqueur californien constitue une sortie gratuite de savoirs, et irréversible.

Au *brain drain* (exode des cerveaux) des années 1950 s'ajoute aujourd'hui un *information drain* (exode de l'information). À un niveau global, quoique l'information ne s'additionne ni ne se cumule pas selon une progression linéaire, il est manifeste qu'une capitalisation progressive du savoir s'organise au profit de tout aimant, à l'échelle individuelle d'un investisseur ou à celle d'un continent. Que le lieu propice pour s'informer sur de bons projets français liés aux objets communicants, soit Las Vegas et son [CES](#) presque davantage que Paris, est représentatif de cette migration du centre-monde. Plaider que ces flux multiples contribuent à une société ouverte, créative et innovante ne peut faire oublier qu'il s'agit de flux convergents, dont l'effet fertilisant bénéficiera d'abord au lieu et à l'écosystème qui les accueillent.

Une concurrence imparfaite

Ces déséquilibres, qu'un économiste qualifiera d'entorse à un état de [concurrence pure et parfaite](#), façonnent le quotidien des créateurs d'entreprises. Les asymétries d'information - au pluriel-, l'inégalité de taille des acteurs, avec une atomocité qui affecte les jeunes pousses mais épargne beaucoup d'investisseurs - qu'il s'agisse de financiers ou des GAFAs faisant leur moisson technologique par des reprises d'entreprises -, en font un archétype de marché imparfait. Souplesse, réactivité et vitesse ne sont plus un antidote si la pépite communique et s'expose à pareille vitesse.

L'ultime outil d'imperfection concurrentielle, à savoir une barrière à l'entrée, est le seul qui originellement joue en faveur d'un créateur, s'il est détenteur d'un savoir innovant et exclusif. Or, viser une levée de fonds lui demandera en préalable de renoncer en partie à cette exclusivité, en montrant sinon déjà ce savoir au moins les résultats de ce savoir (avec un démonstrateur, par un test, etc.). Il sera ensuite demandé à la petite entreprise d'apporter dans la

corbeille de mariage un partage de propriété intellectuelle. La requête suprême étant un brevet amené en dot aux futurs actionnaires, idéalement aussi attractif que celui déposé par Edwin Land en 1929 [sur les filtres polarisants](#), qui aidera à fonder Polaroid avec quelques financiers new-yorkais.

[\[https://images.theconversation.com/files/257002/original/file-20190204-193223-mwgie4.jpg?ixlib=rb-1.1.0&q=45&auto=format&w=754&fit=clip\]](https://images.theconversation.com/files/257002/original/file-20190204-193223-mwgie4.jpg?ixlib=rb-1.1.0&q=45&auto=format&w=754&fit=clip)

Edwin Land, l'inventeur du filtre polarisant.

Le secret se conçoit dès lors en tant qu'actif patrimonial et comptable, certes protégeable mais pour être mieux marchandisé et négociable. L'importance initiale du secret prépare sa valeur de cession ou de cessation.

Des concurrents imparfaits

Un secret d'entreprise se trouve mêlé à des stratégies entre acteurs, tantôt de coopération tantôt de compétition voire d'agression, ou souvent de « coopération ». Dans leur forme maligne, ces stratégies ont des buts de marginalisation, d'éviction, d'élimination, de vassalisation ou au moins de neutralisation.

Ce constat mène à élargir le champ initial qu'est celui du secret, pour appréhender l'ensemble des motifs susceptibles de s'interpénétrer : logiques de puissance technologique, industrielle, mais tout autant culturelle, militaire, diplomatique. L'interpénétration réapparaît sur les actes où, en poupée gigogne, on détruit un secret détenu par un concurrent pour l'affaiblir (ce n'est pas le secret qui est visé mais fondamentalement le concurrent), ce qui à son tour affaiblira son pays (ce n'est alors plus le concurrent qui était visé centralement mais une nation, une collectivité). Objectifs faisant paravents les uns aux autres, où l'on fragilise une entreprise mais pour la racheter à bon compte, où on achète cette entreprise mais pour la liquider, où on débauche un chercheur pour acquérir la substantifique moelle de cette entreprise et ne plus avoir à l'acheter, où on l'espionne pour ne pas avoir à le débaucher.

L'information ouverte, autant que son contraire - des secrets -, ont une valeur en soi et tous deux se combinent vers un optimum, quand renforcer l'un n'entraîne pas une fragilisation supérieure de l'autre. < !â€”>[The Conversation] <!â€”> Fin du code. Si vous ne voyez aucun code ci-dessus, veuillez obtenir un nouveau code dans l'onglet « Avancé » après avoir cliqué sur le bouton « Republier ». Le compteur de pages ne collecte aucune donnée personnelle. Plus d'informations : <http://theconversation.com/republishing-guidelines> â€”>

[Philippe Laurier](#), Responsable du séminaire intelligence économique, Ecole Polytechnique, [Institut des hautes études pour la science et la technologie \(IHEST\)](#)

Cet article est republié à partir de [The Conversation](#) sous licence Creative Commons. Lire [l'article original](#).