



Dossier Entrepreneuriat : On vous dit tout pour vous lancer

Le directeur de l'incubateur nous explique comment en profiter

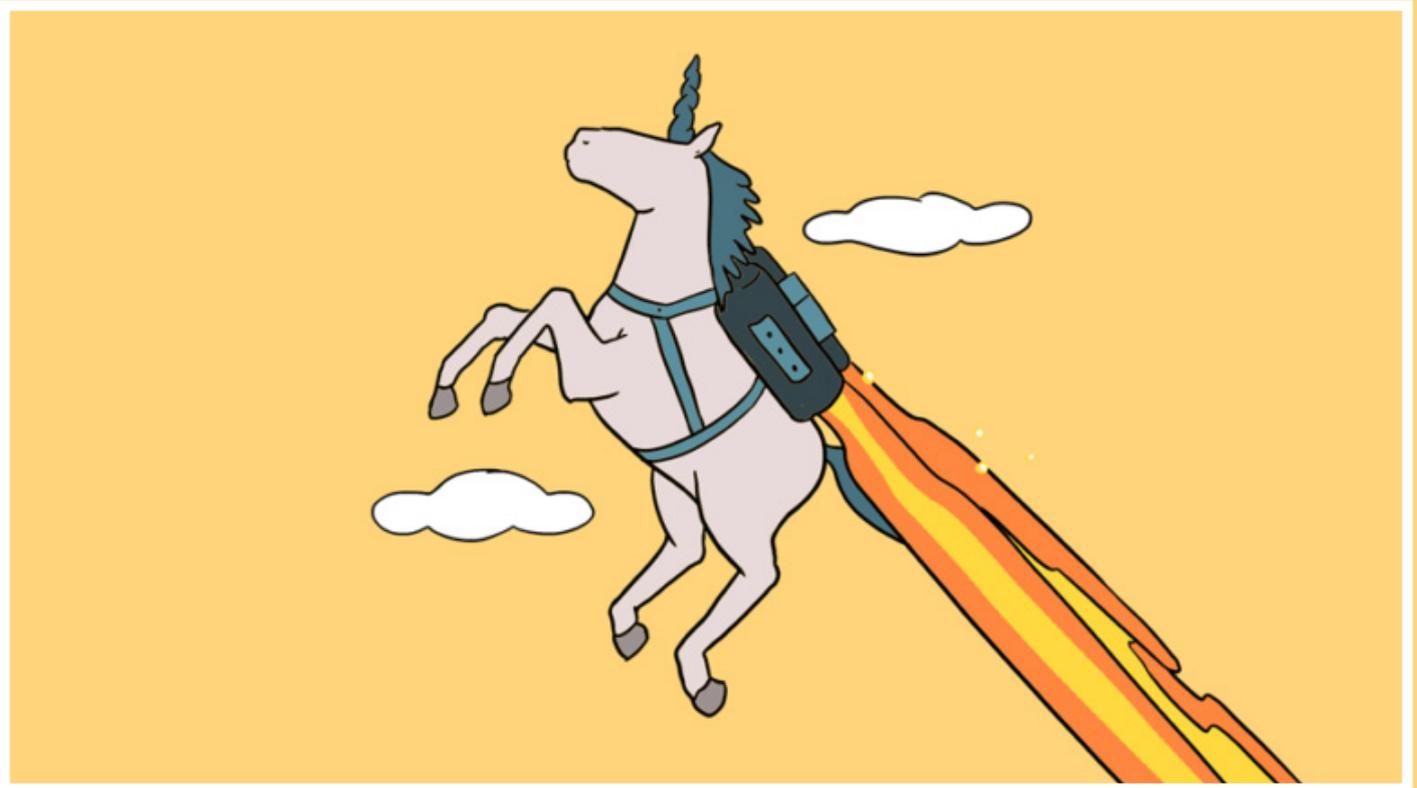
What makes the «International Night» international ?

A la découverte du Défi de Bacchus, event phare de Sup de Coteaux

Numéro 3 - Avril 2019

Édité par Verbat'em

Entreprendre à l'emlyon



CONTRIBUTEURS

L'équipe du M

Nicolas Multon	Rédacteur-en-Chef
Heddie Trabelsi	Responsable du dossier
Titouan Le Jeune	Responsable Mise-en-Page
Lucas Dunning-Laredo	Responsable Digital
Azzedine Hassena	Journaliste
Thomas Khelifi	Journaliste
Louis Bertrand	Caricaturiste
Nicolas Rohrllich	Responsable légal

Les invités du numéro

Maxime	Crew Member chez The Family
Alexander Bell	Directeur de l'incubateur et professeur à emlyon business school
Julie et Yoann	Etudiants en 2ème année du PGE qui ont pour projet de lancer un satellite dans l'espace
Maxence & Alexis	Etudiants en 1ère année du PGE qui ont réussi à faire incuber leur entreprise à l'emlyon, trustoo
Hugo Auntunes	Dont la photo a gagné la catégorie paysage du Concours des Baroudeurs 2019
Melissa Tekirdaglioglu	Secrétaire générale du BDI

Nos partenaires

Smartup	Baptiste Gorre
Noise	Octave Kleynjans
Station L	Simon Dautheville
Diplo'mates	Luisa Portoles
Transaction	Alexandre Simon, Yaëlis Meissonnier, Léonard Pascal et Erwan Flageollet
Déclic	Lila Chauvea

REMERCIEMENTS

Notre partenaire PwC

Les associations et initiatives contributrices : Noise, Transaction, Diplo'mates, Smartup, Déclic et Station L.
Et les rédacteurs du M

Et vous, nos lecteurs, vous êtes géniaux.



SOMMAIRE

4-17 Dossier : Entreprendre à l'emlyon

- 4-5 Entreprendre en étant étudiant avec Maxime, Crew Member chez The Family
- 6-9 Comment entreprendre à l'emlyon ? Entretien avec Alexander Bell, Directeur de l'incubateur d'emlyon
- 10 Faire décoller son projet grâce à l'emlyon avec Julie et Yoann, de Sighteo
- 11 Comment Smartup aide les étudiants à entreprendre
- 12-13 Table Ronde Club Afrique: : «Investir et entreprendre en Afrique, un pari fou ?»
- 14-15 Entreprendre dès son arrivée à l'emlyon : l'exemple de trustoo
- 16-17 Station L : L'entrepreneuriat est le nouveau politique

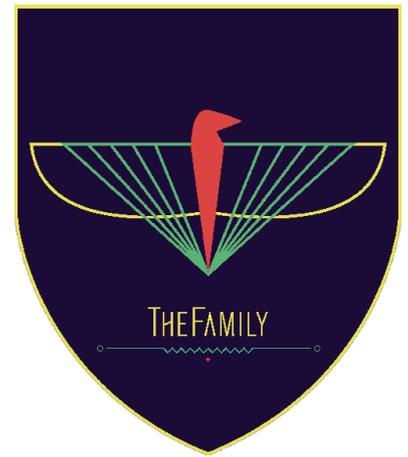
18-27 Les Assos prennent la parole

- 18-19 L'Actu Financière du mois de Transac
- 20-21 L'Actu Géopo du mois de Diplo
- 22-23 La personnalité géopolitique du mois : Pedro Sanchez
- 24-25 La photo Déclat : Gagnant Catégorie Paysage du Concours des Baroudeurs 2019
- 26-27 Noise. Un mois, une startup responsable : Ecosia, le moteur de recherche qui plante des arbres

28-35 La vie à l'emlyon, et après

- 28 Retour d'événements : What makes the «International Night» international ?
- 29-30 À la découverte d'événements : Le Défi de Bacchus de Sup de Coteaux
- 31-34 An introduction to Artificial Intelligence
- 35 La caricature du mois

Entreprendre en étant étudiant avec Maxime, Crew Member chez The Family



Aujourd'hui, de plus en plus de jeunes se décident à lancer leur projet entrepreneurial avant même d'avoir fini leurs études. À travers des conférences, des vidéos et des articles, The Family aide ces entrepreneurs en herbe à développer leur projet en leur prodiguant de précieux conseils.

Interview par Heddie Trabelsi, responsable du Dossier

Peux-tu te présenter brièvement ?

Je suis diplômé de l'Institut Universitaire de Technologie Paris Descartes en Marketing Digital et E-commerce. J'ai décidé de faire des études assez brèves car je voulais pouvoir me lancer dans l'entrepreneuriat le plus tôt possible. D'ailleurs, j'étais souvent au fond de l'amphi, en train de dévorer les vidéos de The Family.

Dès la fin de mes études, j'ai monté tout à tour plusieurs start-ups de mise en relation dans les domaines de l'événementiel et de la restauration, que j'ai depuis revendues.

Avec les expériences que j'ai accumulées au cours de ces expériences entrepreneuriales, j'ai eu envie de transmettre ce que j'avais appris à ceux qui voulaient eux aussi se lancer. J'ai donc rejoint The Family l'année dernière, où je travaille désormais à plein temps.

Quelles sont tes missions à The Family ?

Mon rôle est de transmettre l'éducation entrepreneuriale aux étudiants dans les écoles à travers des événements et des conférences, mais aussi par des articles et des vidéos que nous réalisons. Notre contenu porte sur les différents aspects à prendre en compte lorsque l'on veut se lancer en tant qu'entrepreneur, ainsi que des conseils

Quel est le business-model de The Family ?

En parallèle de cette activité d'éducation ouverte à tous, nous accompagnons au quotidien des startups dans leur développement contre 5% de leur capital, en répondant à leurs questions et en les mettant en relation avec les bonnes personnes pour les conseiller sur certaines opérations (problématiques juridiques, levée de fond...). Nous leur offrons également l'accès à certains services, comme par exemple des serveurs gratuits, puisque nous avons un partenariat avec Amazon Web Services. Nous accompagnons environ 100 start-ups par an

À quel stade du développement d'une start-up intervenez-vous ?

Nous pouvons intervenir à tout stade de développement, mais nous préférons accompagner les entrepreneurs le plus tôt possible : il suffit juste qu'ils aient une idée, une équipe, et quelques clients. On se concentre plus sur les gens que sur les projets. On cherche surtout des gens ambitieux, qui ont vraiment des problèmes qui leur tiennent à cœur sur lesquels ils sont prêts à travailler sans relâche pendant les 10 prochaines années de leur vie.

Quel est le processus pour un entrepreneur qui souhaite être accompagné par The Family ?

Il suffit de postuler sur notre site où il faut se présenter et présenter rapidement

son projet à travers un questionnaire. Ensuite, nous organisons une rencontre avec l'entrepreneur et son équipe, et si le projet nous paraît cohérent et prometteur, nous nous engageons avec eux.

Quels sont les critères de sélection ?

Il n'y a pas de critère objectif, c'est beaucoup de ressenti : qu'est-ce qu'on a pensé des gens ? Aimerions-nous passer du temps avec eux ? Sont-ils ambitieux ? L'équipe est-elle cohérente ? Peut-elle s'entendre sur le long terme ? Le seul critère qui est absolument nécessaire, c'est le fait d'être une start-up, c'est-à-dire d'avoir le potentiel pour un développement très rapide. Notre but c'est que les projets que l'on accompagne deviennent des licornes, c'est-à-dire des start-ups dont la valorisation dépasse 1 milliard d'euros. L'important est donc que ces projets aient un business modèle scalable, répétable et profitable.

Y-a-t-il un profil-type d'entrepreneur chez The Family ?

Nous accompagnons des entrepreneurs de tout âge, mais la majorité d'entre eux ont entre 25 et 35 ans. Généralement, ils se lancent soit dès leur sortie d'école, soit après 2 ou 3 expériences en entreprise.

Quelles sont les questions auxquelles vous répondez auprès des entrepreneurs ?

Notre accompagnement est vraiment

personnalisé, car toutes les start-ups n'ont pas toutes des besoins sur les mêmes sujets. On peut donc conseiller au fondateur de revoir la stratégie, quand on juge qu'elle est perfectible, comme on peut répondre aux problématiques juridiques de l'entreprise.

Comment se passe l'interaction entre vous et les start-ups ?

Ce qu'il faut savoir, c'est que nous ne sommes pas un incubateur et que nous ne nous considérons pas comme des mentors. Selon nous, les entrepreneurs doivent rester indépendants, nous leur donnons seulement des conseils et des pistes de réflexion qu'ils sont libres de suivre ou pas. Nous fonctionnons à la demande : c'est à eux de prendre l'initiative de nous poser des questions à travers la chaîne Slack qui leur est dédiée et sur laquelle ils peuvent s'adresser à tous les membres de The Family.

Y-a-t-il une timeline/chronologie dans l'accompagnement des startups ?

Il n'y a pas de terme à notre collaboration avec les startups que l'on accompagne. Tant que l'on croit en un projet et que l'on s'entend bien avec l'équipe qui le porte, la collaboration continue ad vitam eternam. D'ailleurs notre slogan est "We Never Leave The Family", en référence à la célèbre réplique de Vito Corleone dans Le Parrain.

Quelle est la stratégie de The Family et ses ambitions à long terme ?

Notre ambition à terme est de devenir la plateforme de référence pour l'entrepreneuriat en Europe. C'est dans le cadre de cette stratégie que nous avons ouvert des bureaux à Londres et à Berlin, et que nous comptons en ouvrir d'autres encore sur le continent.

Nos différents bureaux nous permettent de créer des synergies dont peuvent profiter les startups que nous accompagnons, en piochant là où se trouve ce dont elles ont besoin : pour caricaturer, Paris est la ville des talents en matière d'ingénierie et de design, Berlin est la ville où l'on trouve les meilleurs exécutants et Londres est la ville où se trouve l'argent puisqu'y sont implantés la majorité des grands investisseurs.

Cette implantation à l'échelle européenne est également très avantageuse quand il

s'agit d'aider nos startups à sortir du territoire national et à lancer leurs produits ailleurs sur le continent. D'ailleurs nous aidons déjà des startups situées partout en Europe, pour maximiser nos chances de faire émerger des géants européens.

As-tu des "petits favoris" parmi les boîtes que vous accompagnez ?

Algolia, qui développe un moteur dédié à effectuer des recherches au sein d'une application, d'un site Internet ou d'un service dédié d'une entreprise, est la startup la plus valorisée que nous accompagnons. C'est une startup qui double de taille chaque année depuis 2012 et qui a le potentiel pour devenir une licorne dans les deux prochaines années.

Agricoool, qui cultive des fruits et des légumes dans des containers de façon responsable tout en restant hyper productif, et qui est en train de complètement bouleverser le marché agricole.

On accompagne des entreprises très connues du grand public, comme Heetch, mais aussi des startups B2B qui le sont moins bien qu'elles soient très bien valorisées, comme PayFit, qui opère dans le domaine de la gestion de paie.

Quelles différences vois-tu entre l'écosystème entrepreneurial français/européen et celui de la Silicon Valley ?

Justement, The Family est né du constat de ces fondateurs que l'écosystème européen était en quelque sorte "toxique" pour les entrepreneurs, et qu'il était incapable de faire émerger des startups flamboyantes comme celles que l'on retrouve par dizaine dans un espace aussi réduit que la Silicon Valley par exemple. Pour changer les choses, The Family a pris le parti de faire de l'éducation entrepreneuriale, en apportant le meilleur de ce qui se fait ailleurs, et ça marche visiblement, puisque nous accompagnons des projets très ambitieux toujours plus nombreux, et que certains entrepreneurs désertent même la Silicon Valley à cause des coûts qui y sont devenus prohibitifs. Toutefois, on tient à conserver ce qui fait la particularité de l'Europe, car on pense que traditionnellement les Européens sont meilleurs que les autres quand il s'agit de développer des projets dans la culture, la nourriture, et le lifestyle en général.

Quels conseils donnerais-tu à un étudiant de l'emlyon qui souhaiterait lancer un projet entrepreneurial ?

Je lui conseillerais d'abord de se lancer le plus rapidement possible, parce qu'on a trop tendance à réfléchir beaucoup, à rédiger d'innombrables business models fictifs, et à tirer des plans sur la comète. Même s'il n'a pas les compétences techniques, qu'il aille dès que possible à la rencontre de ses clients potentiels pour leur proposer le produit qu'il souhaiterait développer, histoire de voir si son concept intéresse, si des gens sont prêts à payer pour y avoir accès, et combien ils sont prêts à payer. C'est aussi l'occasion de tester différentes approches de vente pour son projet et de déceler celle qui a le plus d'impact.



L'équipe de The Family. Alice Zaguiry, la CEO (ici au premier plan), est une ancienne étudiante de l'emlyon.

em
lyon
business
school

incubator

Comment entreprendre avec l'incubateur de l'école ?

Alexander Bell, Directeur de l'incubateur d'emlyon, nous répond

Par Heddie Trabelsi et Nicolas Multon,
journalistes à Verbat'em

em
lyon
business
school

incubator

L'incubateur en bref

Présentation de l'incubateur

L'incubateur de l'emlyon existe depuis plus de 33 ans. Nous sommes la première école de commerce à nous en être dotés, puisque l'ADN de l'école est l'entrepreneuriat depuis très longtemps. Cette structure a vocation à accompagner des entrepreneurs, à la fois de l'extérieur de l'école et des étudiants et alumni. C'est notre particularité depuis le début et cela devrait le rester.

Pour des raisons d'équilibre de fonctionnement, de diversité de projets, nous avons l'occasion de faire rentrer des ingénieurs, des chercheurs, des docteurs, sur des projets très Tech, ce qui serait moins possible si l'on ne s'adressait qu'à des étudiants de l'école. Comme la stratégie de l'école est notamment l'hybridation - d'avoir des profils différents - nous allons conserver cette capacité à accompagner des entreprises de l'extérieur qui peuvent amener des projets très technologiques.

1400 Le nombre d'entreprises passées par l'incubateur depuis sa création

12 à 13 000 emplois directs créés par ces start-ups

85% Le taux de survie à 5 ans des entreprises qui passent par le programme Mentorat (contre 50% en moyenne en France).

Les programmes

L'incubateur a aujourd'hui principalement deux programmes :

La pré-incubation, ouverte à la fois à l'extérieur et aux étudiants, pour leur permettre de tester leur projet. Le stade de maturité correspond à l'idée : j'ai une idée, je veux voir si elle est pertinente et si je suis capable de la porter. Notre formule d'accompagnement les aide à obtenir des compétences entrepreneuriales, à mettre cette idée en pratique et à aider à structurer le projet s'ils en ont la volonté. Le second programme, d'incubation cette fois, s'appelle le programme Mentorat. Pendant un à deux ans, nous suivons des startups qui sont dans une phase où elles essaient de stabiliser leur premier Business Model. Il y en a actuellement une quarantaine à Lyon et une douzaine à Paris. À terme, il devrait y en avoir une quarantaine. Nous mettons également en place des modalités similaires sur les campus de Casablanca, de Shanghai et de Saint-Etienne.

Les types d'entreprises incubées Aujourd'hui l'incubateur a-t-il une expertise sur un secteur en particulier ?

L'incubateur est généraliste. Nous accueillons tout type de projet, même si nous avons encore moins d'expertise sur la fintech et la blockchain, parce que nous n'avons pas encore trouvé d'experts qui puissent amener de la valeur ajoutée sur ces projets. Dans ce cas, nous renvoyons les porteurs de projets vers l'incubateur B612 de la Caisse d'Epargne, qui a plus d'expertise sur ce sujet et suis notre philosophie d'accompagnement.

Pour les étudiants

Que faites-vous pour les étudiants ?

Depuis deux ans, il y a un vrai changement de paradigme. Auparavant, les élèves attendaient la fin de leur cursus pour entreprendre. Leur parcours était ponctué du PCE, initiation à l'entrepreneuriat, et les plus entrepreneurs suivaient le programme Startup junior en fin d'études. Aujourd'hui, ils veulent entreprendre dès leur entrée à l'école.

Comment accompagnez-vous les porteurs de projets ?

Il faut distinguer ce qui a été fait jusqu'ici

et le programme tel qu'il sera dès septembre 2019.

Jusqu'à septembre 2019, où l'on aura une structure claire, ce sera du cas par cas. Les étudiants viennent me voir et je les accompagne pour les orienter dans leur travail, leur donne des pistes de travail et les invite à des ateliers s'ils sont prêts à passer à l'étape supérieure.

Tout étudiant entré après 2018 devra, au cours de sa scolarité, réaliser au moins un early makers project (2 pour ceux admis sur concours, 1 pour les AST vraisemblablement). S'il a une idée entrepreneuriale, il pourra donc la développer à la Maker Factory avec des tuteurs, celle-ci sera mise en place sous peu. Ce n'est pas encore l'étape de l'incubateur, mais tout projet entrepreneurial devra passer par là. À un moment donné, le niveau d'engagement de l'étudiant ou de l'équipe sera testé, et, si le projet est intéressant, il passera à la deuxième étape.

La deuxième étape : le pré-incubateur étudiant. A ce niveau, la sélection se fera simplement sur le niveau d'engagement : tout type de projet pourra être accompagné. Le niveau d'accompagnement et d'intensité augmentera, avec plus d'ateliers de tuteurs. Le critère de sélection sera de savoir si le projet mérite vraiment d'être travaillé par un étudiant. Nous travaillons encore sur cette étape et réfléchissons au mentoring d'ateliers et de ressources à y dédier.

Troisième étape : intégrer l'incubateur si le projet a vraiment un potentiel de startup. Il sera évalué sur trois critères : innovation, pas forcément très technologique - une plateforme peut fonctionner - ambition et croissance rapide. Si le projet ne respecte pas ces critères, nous le réorienterons vers d'autres structures d'accompagnement. À la marge, nous pourrions également accompagner des projets à impact social. À la différence de la pré-incubation, qui vise surtout à enseigner via l'entrepreneuriat, l'incubation aura vraiment pour ambition l'hypercroissance de l'entreprise.

Les étudiants ne connaissent pas encore forcément le projet parce qu'il n'a pas été communiqué officiellement, mais nous ne l'avons pas communiqué de manière importante tant que la structure n'a pas été fixée. L'objectif est qu'il soit communiqué de manière claire à tous les étudiants de l'école à la rentrée prochaine.

Le profil d'un bon entrepreneur

Par quoi se matérialise justement cette philosophie ?

Créer sa startup, c'est à la mode, beaucoup trop, et c'est très dangereux pour plusieurs raisons. L'avantage est que beaucoup de personnes qui ne se lançaient pas parce qu'elles ne s'en sentaient pas capables le font, et cela peut donner de beaux projets. Mais beaucoup d'autres créent pour de mauvaises raisons et c'est dangereux pour l'écosystème des startups en général. C'est d'abord dangereux pour eux, et ensuite pour les autres qui vont être pénalisés par l'image créée. Les investisseurs et les financeurs les prendront moins au sérieux, les clients aussi.

Qu'est-ce qu'une mauvaise raison de se lancer ?

Ceux qui montent leur boîte parce que c'est cool n'ont pas les bons drivers. Une personne qui monte une entreprise doit avoir un drive profond. C'est un état d'esprit, presque une passion, c'est un mode de vie et je pense que tout le monde ne l'a pas.

En revanche, beaucoup de choses s'apprennent, il existe une méthodologie de la structuration d'un business. J'ai pour habitude de dire que créer une startup ne s'improvise pas. Contrairement à ce que l'on peut penser, 80% de l'approche de structuration d'un business peut être tout à fait anticipée.

Il faut trouver le juste milieu : lancer son prototype de façon réfléchi et à la bonne échelle, itérer pour chaque étape, reprendre les défauts et les corriger.

La culture américaine

Quelle est la différence entre le marché français et américain, où l'on trouve beaucoup plus de startups ?

La taille du marché national d'abord, six fois plus grande aux Etats-Unis, ce qui permet à leurs startups de se développer beaucoup plus rapidement au démar-

rage.

Deuxièmement, l'influence mondiale de la culture américaine, qui permet à ses entreprises de très vite se tourner vers l'Europe, et d'y être acceptées, alors qu'une entreprise française devra taire qu'elle est française pour réussir aux Etats-Unis.

Troisièmement, l'entrepreneuriat aux Etats-Unis est beaucoup plus développé qu'en France, et les entrepreneurs évoluent donc dans un milieu beaucoup plus concurrentiel ce qui les rend plus exigeants et ambitieux. En France, on manque encore d'ambition.

Enfin, l'écosystème aux Etats-Unis permet aux start-ups d'avoir beaucoup plus de fonds pour se développer rapidement. Les tickets d'investisseurs sont beaucoup plus importants qu'en France.

Mais ne soyons pas naïfs non plus. Nous voyons les licornes américaines qui réussissent, mais nous ne voyons pas toutes celles qui échouent, et elles sont nombreuses.

Le fonctionnement de l'incubateur

A l'incubateur, vous êtes plutôt sur la partie accompagnement des entrepreneurs plus que la partie accompagnement du financement ?

Oui, mais on peut mettre en relation. Aujourd'hui, nous ne sommes pas un fonds. Peut-être qu'un jour nous irons vers cette activité, c'est une possibilité, mais ce n'est pas la priorité aujourd'hui.

Nous aidons les entrepreneurs à préparer leurs levées de fonds, en travaillant le pitch, les projections financières et les valorisations d'entreprise, mais la vocation de l'incubateur est surtout d'aider les entrepreneurs à structurer leur premier business model : comprendre le marché, structurer son business, et une fois ceci fait, se lancer.

Qui sont les mentors du programme ?

Nous avons une cinquantaine d'experts à disposition des porteurs de projets. Ils ont une double expertise, sectorielle et fonctionnelle, et des profils très différents. Certains sont entrepreneurs, d'autres ont créé des lignes de business dans des entreprises existantes de manière très entrepreneuriale, d'autres ont évolué dans des PME avec des dynamiques similaires de croissance. Tous ont une expertise sectorielle ou fonctionnelle.

Nous avons une quarantaine d'experts fonctionnels qui ont une connaissance très pointue dans différents domaines : des experts passés par la banque privée Rothschild pour la levée de fonds, des experts de la segmentation de marché innovant, des avocats partenaires ultra pointus dans certains domaines comme la protection de savoir-faire numérique et des algorithmes, des experts RH, en management, en growth hacking ou marketing digital.

Selon les startups qui rentrent, le profil des porteurs de projets, nous essayons de faire un bon matching entre la startup et le mentor. Cette individualisation du suivi permet beaucoup plus de finesse dans l'analyse et de pertinence dans les conseils. J'y prends soin.

Si les projets peuvent encore beaucoup fluctuer après leur entrée à l'incubateur, sur quels critères sélectionnez-vous les entreprises que vous choisissez d'incuber ?

Comme pour les projets étudiants, sur le niveau d'engagement, mesuré par la densité de travail fourni en amont, la capacité à devenir des startups, et l'équipe, très importante. Une équipe doit être cohérente en termes de complémentarité technique et humains. L'entrepreneur doit prouver sa capacité à intégrer les informations importantes et rejeter les autres : il reçoit un flux de données d'informations qui peut être contradictoire, arrive-t-il à faire le tri ?

Quel est le parcours type d'une entreprise dans l'incubateur, de son entrée à sa potentielle sortie ?

L'entreprise a un accompagnement, au travers de mentors et d'ateliers d'experts, 30 à 35 par an. Nous créons également des synergies avec l'école, notamment sur les dimensions juridiques, financières et de marketing stratégique. Ainsi, des étudiants du Master juriste international vont travailler sur les problématiques juridiques d'une startup, chapeautés par nos avocats partenaires. C'est intéressant pour la startup, qui avance sur de nombreux sujets, et pour les étudiants, qui font une étude de cas plus ancrée dans le réel que ce qui pourrait être donné sur feuille.

Un autre niveau d'accompagnement est la revue de projet, trois à quatre fois par ans, par un comité. On demande aux porteurs de projets de nous faire un reporting de ce qu'ils ont fait pour suivre leurs avancées et les préparer à ce qu'ils auraient à faire aux investisseurs. Cela les aide à se structurer.

Puis on communique sur des opportunités via notre réseau. Nous avons des partenaires de Google ou Amazon qui peuvent leur faire bénéficier d'un certain nombre d'avantages, et ces aides ponctuelles peuvent leur être assez intéressantes.

Quand sortent-ils du processus ?

Généralement, après deux ans, même si l'incubation est d'un an renouvelable. Cette rotation permet à de nouveaux projets de rentrer et les entreprises incubées restent dans l'écosystème : on les invite aux ateliers.

Quel est votre mode de rémunération ? Les entreprises paient un droit d'entrée et une cotisation annuelle, mais nous ne prenons pas de parts de participations.

Des exemples de belles réussites passées par l'incubateur ?

J'aime bien citer Geolid une entreprise assez récente, créée par des étudiants, qui compte aujourd'hui plus de 250

personnes et réalise une vingtaine de millions d'euros de chiffre d'affaires. Les fondateurs étaient passé par le Master entreprendre en 2009.



Neuf ans après sa naissance, l'entreprise d'aide à la communication digitale compte plus de 200 salariés.

Une autre est Webinterpret, au modèle similaire, aujourd'hui en Pologne avec à peu près le même chiffre d'affaires et nombre de salariés.



Webinterpret, surfant sur la tendance digitale, aide les entreprises de biens à lancer leur eshop dans plus de 60 pays.

Certaines entreprises avancent bien. Nous n'avons pas de projets de type Uber, Airbnb, ils n'auront pas la puissance des projets américains, pour les raisons que nous avons déjà évoquées. Puis nous avons des entreprises qui sont montées et dépassent aujourd'hui les centaines de millions de chiffres d'affaires.

Avez-vous des ambitions pour changer les choses ?

Nous avons eu deux-trois projets en B2C, dans une concurrence tout de suite mondiale. Un est actuellement en phase de projet à Toronto, un projet social très prometteur.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que l'écosystème français, et lyonnais en particulier, a été essentiellement un écosystème B2B, ce qui signifie que les investisseurs et les business angels ont l'habitude de financer ce type de projets, pas forcément très digitaux. A Paris, les choses ont bien évolué, et cela commence à Lyon, mais les projets B2B, mondiaux très rapidement, font encore peur. Le B2C est très complexe, très fluctuant, alors que le B2B est plus rassurant, il y a beaucoup moins d'irrationalité.

Si demain, des entrepreneurs comme ceux de Toronto viennent me voir avec un super projet, nous les accompagnerons avec plaisir. Si nous n'avons pas l'expertise, nous nous formerons avec eux.

Y a-t-il un écosystème entre les entreprises incubées ?

Oui, entre entrepreneurs d'abord, et nous essayons d'encourager l'interaction. Nous ne pouvons en incuber que 12, donc 28 des 40 sont dehors, et ont moins la chance d'échanger.

Nous essayons donc de favoriser ces échanges via les ateliers, Ces échanges se font en fonction des affinités, parfois nous les mettons en relation si elles sont sur des sujets proches.

Et avec vos partenaires ?

Ensuite, avec des entreprises partenaires : des experts-comptables, des avocats essentiellement. Nous travaillons sur un gros partenariat avec une entreprise d'assurance et un éditeur de logiciels, une SSII. Elles nous apportent des moyens financiers pour nous aider à nous développer.

Notre vocation n'est pas de faire du chiffre d'affaires, mais d'avoir un impact, aussi bien auprès du public apprenant qu'auprès de la société, avec un impact économique social.

Notre ambition est également de soutenir la politique early makers de l'école, en intégrant l'entrepreneuriat à votre parcours. Nous travaillons à donner une réalité à la punchline early makers.

Faire décoller son projet grâce à l'emlyon, avec Julie et Yoann de Sighteo

L'année dernière, Julie et Yoann, étudiants en 2ème année à l'emlyon, ont lancé leur projet spatial Sighteo, avec pour objectif d'envoyer un satellite dans l'espace et d'en tirer des images. Un projet plutôt original pour des étudiants d'école de commerce.

Interview par Heddie Trabelsi, responsable du Dossier

Pouvez-vous nous présenter votre projet ?

Etant tous les deux passionnés par l'espace, nous avons voulu envoyer un satellite dans l'espace pour nous prouver à nous-mêmes que nous en étions capable, mais aussi pour montrer aux autres étudiants que notre chemin n'était pas tout à fait tracé.

Quel a été le déroulement du projet jusqu'à aujourd'hui ?

Après avoir parlé de notre projet avec le service communication de l'école et avoir monté un dossier avec l'aide de membres de l'administration, on a pitché ce projet devant la fondation emlyon, qui était très enthousiaste à l'idée de voir des étudiants de l'école monter un projet scientifique de cette envergure, puis devant le Comité Exécutif de l'école, qui a définitivement validé le projet. C'est en effet l'occasion pour l'école de développer la marque emlyon et d'être la première école de commerce à voir naître en son sein un projet spatial de cette envergure, la seule école ayant déjà développé quelque chose de similaire en France étant Polytechnique.

Le projet est devenu plus ambitieux quand on s'est rendu compte que l'on devait faire appel à des prestataires externes pour la construction et le lancement du satellite, d'une part parce que la subvention que nous avons reçu de la fondation emlyon, bien que très conséquente (15 000€), ne nous permettait pas seule de mener à bien le projet, et d'autre part parce que les ingénieurs bénévoles avec lesquels nous collaborions ne pouvaient pas nous suivre sur le long terme.

Quelles solutions avez-vous trouvées ?

Le projet est devenu plus ambitieux quand on s'est rendu compte que l'on devait faire appel à des prestataires externes pour la construction et le lance-

ment du satellite. Pour avoir un budget plus conséquent, on s'est donc tournés vers d'autres moyens, par exemple vendre des supports de communication sur le satellite à des entreprises, ou des photos prises par le satellite.

Nous nous sommes finalement arrêtés sur l'idée de rester un projet étudiant pour faire du satellite notre propre création et pouvoir le construire nous-mêmes. On cherche donc des subventions de sponsors qui pourraient voir cet envoi comme une nouvelle manière de faire leur publicité.

La fondation a accepté que nous cherchions d'autres partenaires, tout en restant notre principal pourvoyeur de fonds. D'ailleurs, si nous l'avons contactée directement depuis le service communication de l'école, ils envisagent dès septembre prochain de faire de réels appels à projet et de sélectionner les plus intéressants pour mettre à leur disposition des fonds et des moyens annexes ayant pour la plupart un lien avec les alumni.

Quelles autres difficultés avez-vous rencontrées ?

L'une des principales difficultés pour l'envoi du satellite, c'est qu'il faut lui réserver une place dans une fusée pour l'envoi, et que le délai d'attente est souvent de plus d'un an. Il y a donc beaucoup d'aléas quant à la timeline du projet, mais heureusement la fondation est très compréhensive à ce sujet.

Même si nous avons hésité à déléguer la construction du satellite à une entreprise spatiale spécialisée, nous avons décidé de garder la partie technique pour nous. De plus, il y a d'autres problématiques très complexes que nous devons régler. Elles vont des procédures administratives comme la demande d'affectation d'une longueur d'onde pour pouvoir émettre ou la souscription à une assurance à d'autres plus techniques

et négociatrice comme la transmission des images du satellite vers la terre, l'obtention de licences internationales pour l'envoi, le démarchage d'antennes dans chaque pays pour pouvoir récupérer des images du satellite.

Quelles sont les autres opportunités pour développer son projet quand on est étudiant à l'emlyon ?

Il y a beaucoup d'autres opportunités pour développer son projet, par exemple, Smart Up organise régulièrement des Apéro Pitch qui permettent de s'entraîner à présenter son projet et de recevoir des conseils pour avancer. Au niveau public et local, on a Beelys, qui est le pôle lyonnais dédié aux jeunes entrepreneurs.

Pouvez-vous nous en dire plus sur l'industrie aérospatiale ?

Il y a de plus en plus d'initiatives privées dans le domaine du spatial, la plus connue étant Space X, mais c'est surtout le domaine des petits lanceurs et des petits satellites qui est en plein essor. Dans le domaine du spatial, il y a beaucoup d'éléphants blancs, c'est-à-dire des projets qui lèvent des fonds énormes mais sans vraiment avoir de but prévu, et qui seffondrent avant même d'avoir vu le jour.

Peu d'étudiants d'école de commerce se dirigent vers l'industrie aérospatiale, parce que cela leur paraît trop lointain et inaccessible, mais en réalité c'est une industrie comme les autres, qui a besoin de managers pour gérer ses projets, de commerciaux pour les vendre...

Comment Smartup aide les étudiants à se lancer dans l'entrepreneuriat

Comment smartup aide les étudiants à se lancer dans l'entrepreneuriat ? Vaste question, et il semble plutôt ardu d'y apporter une réponse exhaustive. Je dirais que nous faisons de notre mieux pour apporter conseils, orientation et supports quand nous le pouvons et enfin une touche de passion. Parce qu'avant tout, un peu de passion, ça aide toujours.

Par Baptiste Gorre, de Smartup

Smartup est l'association d'entrepreneuriat et d'innovation. Avant tout propos, et afin de bien clarifier ce qui va suivre, nous sommes une association qui promeut l'entrepreneuriat et non une association d'entrepreneurs, pour beaucoup nous n'avons pas plus d'expérience que les autres, juste la même passion. Mais de cette passion, est née une motivation, aider à construire. Parce qu'avant tout, un entrepreneur est une personne qui aime construire. Nous avons essayé, essayons et essayerons toujours d'aider ces personnes.

« nous sommes une association qui promeut l'entrepreneuriat et non une association d'entrepreneurs. »

La barrière psychologique (Hackathon, Social Business Week-end)

« Oublie que t'as aucune chance, sur un malentendu, ça peut marcher ». C'est con, mais c'est sacrément vrai. La première barrière est psychologique. Nombre d'étudiants avec qui j'ai eu la chance de parler se disent, « oui mais j'ai une idée, mais je ne sais pas par où commencer, j'en suis pas capable, je suis pas un entrepreneur ». On s'en fiche. C'est très bateau à dire, mais vraiment, ESSAYEZ, si tu n'essayes pas, tu sauras jamais.

Et c'est là que Smartup intervient. Nous, notre rôle, c'est de t'aider à faire sauter cette barrière. En invitant des personnes « inspirantes », terme barbare pour désigner des gens qui ont fait des trucs cool que tu peux aussi faire si t'en donne la peine et la motivation. On ne peut pas faire de miracle et se lever à ta place un matin en disant « vasy, je me lance », mais on peut être ton réveil.

Viens nous parler, pose nous des questions si tu as des doutes, et on fera notre

possible pour t'aider. Parce qu'on aime ça et que ça nous fait vraiment plaisir de voir des gens qui se lancent dans l'entrepreneuriat, et si ça se trouve on pourra te faire gratter un contact.

Donc hésite pas, viens nous parler, on a un joli pull bleu avec un gros S dans le dos et on se fera un plaisir de t'aiguiller ou de répondre à tes questions.

Les rencontres (Smartour, Smartlab)

Parce qu'il y a rien qui donne plus envie d'entreprendre qu'un autre entrepreneur, Smartup t'invite à venir en rencontrer.

Que tu aies un projet ou non, rencontrer d'autres entrepreneurs, c'est toujours une bonne expérience. Ce sont des gens passionnés, qui s'investissent pour leur projet avec un mindset assez particulier. Et que tu aies envie de faire de l'audit dans un big4 ou de monter un élevage de lama pour faire de la laine écoresponsable au fin fond de la Creuse, c'est toujours intéressant. Et pour ce qui est intéressant, il y a Smartup. On te propose également des petits workshops pour rencontrer des entrepreneurs, ou des gens qui ont entrepris. L'idée est d'avoir une relation un peu plus intimiste qu'une conférence, souvent très « verticale », et de pouvoir poser toutes tes questions, le challenger un peu, faire part de tes doutes et même trouver ton stage bras droit CEO à Station F.

Les pitches (Aperopitch)

Le fameux, le seul, l'unique : le pitch. C'est pas Verbatem qui me contredira, l'art oratoire, c'est pas facile, donc c'est compliqué, voire même difficile.

Afin de devenir moins mauvais, Smartup est là pour toi, l'Aperopitch est là pour toi.

Le pitch, elevator pitch pour les intimes, c'est cet exercice qui consiste à expliquer son projet en 1m40 à un parterre de profanes, et de les convaincre de croire en

toi. Smartup est là pour faire de toi un vrai pro, te permettre de t'entraîner devant tes compères de l'Em mais aussi devant un jury de professionnels, qui t'apporteront conseils et bienveillance. Tout ça autour d'une bière, parce que bon, on est quand même une école de commerce, et les gens se déplacent rarement s'il n'y a pas de bière.

Donc, si tu veux venir pitcher ton idée/ta startup n'hésite pas à envoyer un message à ce bon vieux Ryan Gospitch et il se fera un plaisir de t'inviter à venir présenter.

Et le meilleur dans tout ça, c'est que si tu es choisi, tu pourras gagner un petit lot sympa. Comme quoi ça vaut la peine de se motiver.

En bref

Comment Smartup aide les étudiants à se lancer ? Les mots me manquent pour vous parler de tout ce que nous faisons : Smartour, Hackathon, Social Business Week-end, Ateliers, Smartlab, nouveaux projets... mais j'espère que vous avez compris où je voulais en venir... On fait notre possible à Smartup pour vous faire aimer l'entrepreneuriat. On espère pouvoir donner les moyens, à notre humble mesure, à ceux qui voudraient se lancer de trouver des supports, un entraînement, un soutien, un environnement, une écoute, pour le saut dans cette compliquée, mais ô combien magnifique aventure qu'est l'entrepreneuriat.

Table Ronde Club Afrique: « Investir et entreprendre en Afrique, un pari fou ? »

Pour sa première table ronde, le Club Afrique (Lyon) d'emlyon business school a frappé fort. Un événement sold-out, trois invités de prestige et une cérémonie maîtrisée dans l'élégant amphithéâtre Roland Calori.

Par Azzedine Hassena, journaliste de Verbatem



Intervenants

- Tawhid CHTIOUI : Directeur Général d'emlyon business school Afrique, deviendra Président du Directoire et Dean de l'école le 1er avril. Ancien professeur chercheur, il se considère comme un enseignant en désapprentissage et a parié sur le fait que l'Afrique est le continent qu'il faut aujourd'hui avoir sur son CV.
- Maxime HURTEBIZE : diplômé d'emlyon business school en 2014, il a d'abord rejoint un fonds d'investissement à Paris avant de devenir Investment Officer pour Proparco. L'Afrique représente aujourd'hui trois quarts de son quotidien.
- Aristide OUATTARA : Directeur en charge du développement et de la gestion des risques en Afrique pour Deloitte, où il a pour l'instant effectué l'intégralité de sa carrière, et également diplômé d'emlyon. Ses premières missions n'avaient aucun lien avec l'Afrique, mais après avoir effectué progressivement des missions en support aux équipes africaines, il est devenu spécialiste du continent.

Investir en Afrique : un pari risqué ?

La question des risques de corruption se pose souvent lorsque l'on souhaite investir en Afrique, surtout lorsque l'on n'a pas vécu sur ce continent. De là à en faire une exception ? Pas pour Aristide Ouattara, qui considère qu'il y a beaucoup d'exagération sur certains sujets : « Que ce soit en entrepreneuriat ou en intrapreneuriat, les mêmes problématiques se posent ailleurs : défauts de paiement, tentatives de fraude, corruption, etc. Même s'il est vrai que ces problèmes sont assez importants en Afrique, tout cela existe également en Europe et ailleurs, et cela dépend notamment d'autres facteurs, comme ses origines et le niveau de maturité des économies. »

Malgré les risques, de nombreux fonds et banques montrent que l'investissement en Afrique est souvent rentable, surtout lorsque l'on connaît les bons partenaires et que l'on n'hésite pas à se rendre sur place. « Ce qui est important, c'est d'avoir un impact environnemental et social. », a expliqué Maxime Hurtebize. « L'enjeu de réputation est très grand, et il faut faire attention avec qui et dans quoi l'on investit, connaître la provenance des fonds de nos partenaires, et surtout s'investir à 100% car sinon ça ne marchera pas. Si certains pays traversent

une période de situation politique compliquée, il n'est pas étonnant de voir une baisse des investissements pendant cette période. »

Une Afrique, des Afriques

De nombreux investisseurs européens font l'erreur de considérer que l'unité du continent européen s'applique également à l'Afrique. Le Berceau de l'Humanité ne comporte certes que trois pays de plus que le Vieux Continent, mais sa superficie lui est trois fois supérieure.

Et pour Tawhid Chtioui, cette diversité est l'un des éléments essentiels à prendre en compte : « On ne peut pas se permettre d'avoir une stratégie unique lorsque l'on veut investir et entreprendre en Afrique. Il faut avoir une logique territoriale et une logique de présence différentes pour chacune des régions. Les pays où l'entrepreneuriat est le plus développé sont ceux qui ont le moins de ressources naturelles. Ils ont compris que la seule ressource sur laquelle ils pouvaient miser était l'intelligence humaine, car lorsque l'on ne dépend que de ressource comme l'éducation, il y a plus de stabilité. »

À la question de savoir si l'Afrique de



l'Est était réellement plus dynamique que le reste du continent, les intervenants ont précisé quelles étaient réellement les différences : « Il ne faut pas tomber dans un cliché. », a prévenu Aristide Ouattara. « Il ne faut pas croire que les Africains sont plus brillants à l'est. Il est vrai que les infrastructures et les cadres juridiques sont parfois plus avancés, qu'il y a plus d'incubateurs et de technologies, mais le mindset entrepreneurial reste le même partout. »

Investir et entreprendre, deux voies différentes

Pour Tawhid Chtioui, le vrai problème en Afrique est l'entrepreneuriat et non l'investissement : « En Afrique, l'entrepreneuriat est une question d'héritage. 90% des jeunes Marocains veulent créer leur entreprise, mais seuls 0,1% d'entre eux le font car il est difficile de trouver des fonds en amorçage. Quant à l'investissement, il se fait à long terme : dans 20 ans, la classe moyenne va émerger, de nouvelles infrastructures seront présentes, et ça, la Chine l'a bien compris. Après, il sera trop tard. »

Enfin, s'il fallait désigner les principaux secteurs où investir, Maxime Hurtebize – qui, on le rappelle, est justement

Investment Officer pour Proparco – conseille : les banques, la microfinance, les énergies renouvelables et également les infrastructures (portuaires, hospitalières, routes).

Emlyon business school Africa, le pari de l'emlyon

Le futur Président du Directoire et Dean d'emlyon business school, qui était jusque-là chargé du développement du campus de Casablanca, s'est confié sur sa stratégie mise en place : « Il faut penser avec l'Afrique, et non pas en Afrique. On aura réussi à emlyon au Maroc quand on considèrera qu'emlyon Africa est une école marocaine. On n'est pas là pour parler, il faut apporter notre contribution. »

Enfin, il a conclu avec un constat révélateur : « Au Maroc, la très grande majorité des étudiants inscrits à l'em ont effectué une journée portes ouvertes. En Afrique, il faut oublier la notoriété de la marque car elle ne suffit pas. Les gens sont beaucoup plus rationnels, viennent chercher un produit de qualité, et cela nous oblige à avoir une qualité meilleure que celle proposée en France. C'est une grande leçon d'humilité. »

« Il faut penser avec l'Afrique, et non pas en Afrique. On aura réussi à emlyon au Maroc quand on considèrera qu'emlyon Africa est une école marocaine. »

Entreprendre dès son arrivée à l'emlyon : l'exemple de trustoo

Monter une boîte en parallèle de ses études est un idéal auquel aspirent plusieurs étudiants, notamment ceux de l'emlyon. Cependant, la plupart d'entre eux ne concrétisent pas cet objectif : entre le travail en cours, les événements de l'école, l'investissement associatif ou encore la vie personnelle, ils renoncent et remettent à plus tard – voire à jamais – cette idée.

Le M est de ce fait allé à la rencontre de Maxence et Alexis, deux emliens en première année du Programme Grande École, qui ont réussi à incuber à l'école leur entreprise : trustoo.

Interview par Azzedine Hassena, journaliste de Verbat'em

La passion au service de l'occasion

C'est en décidant d'acheter une voiture que Maxence eut l'idée de fonder trustoo, une plateforme de mise en relation entre particuliers qui permet d'acheter, de vendre et de diagnostiquer un véhicule. Il a créé la société en juillet 2018 et a pu, à l'aide d'un héritage familial, s'offrir une agence marketing pour sous-traiter le développement de la plateforme en ligne, consulter des avocats et démarrer son projet.

De nombreuses boîtes sont créées uniquement pour s'offrir un complément de revenu, mais trustoo est bien plus que cela. « C'est un véritable projet de vie », déclare Maxence. « On se base pour l'instant sur le marché automobile, mais on veut également développer le marché deux-roues et le marché nautique. Ce potentiel est tellement grand que même si l'on accède à 0,5% du marché, on ferait environ 500.000€ nets par an. »

La rencontre d'une âme soeur entrepreneuriale

C'est à la fin du mois de septembre, sur les quais du Rhône, que Maxence et Alexis se sont rencontrés. Ce dernier nous raconte : « Ça a tout de suite matché, avant même que l'on ne commence à parler business. Avant de rejoindre l'école, j'avais monté une société spécialisée en marketing et consulting, et Maxence avait besoin de ces compétences. »

« L'ENTREPRENEURIAT C'EST COOL, MAIS TOUT SEUL C'EST CHIANT. »

Lorsque l'on crée une entreprise, s'associer est en effet un bon moyen de partager la charge de travail et la pression avec quelqu'un. Les deux étudiants sont clairs : il n'y a qu'un associé qui peut réellement comprendre ce que l'on traverse lors des moments difficiles. Alexis ajoute également que monter sa boîte de marketing seul lui a appris que « l'entrepreneuriat c'est cool, mais tout seul, c'est chiant. »

L'idée de vivre en colocation leur avait traversé l'esprit à un moment donné, mais ils y ont finalement renoncé car ils se voient déjà toute la journée (parfois jusqu'à minuit !), et il est important de savoir faire une coupure.

Allier lancement d'entreprise et vie étudiante

Le développement de la boîte entre juillet et décembre 2018 fut long. « C'était un peu dur. », confie Maxence. « J'avais d'un côté l'impression d'avoir investi mon argent pour rien, et de l'autre l'impression de ne pas profiter à fond de ma vie étudiante. Mais on avait déjà lancé l'entreprise, il était hors de question d'abandonner. »

trustoo

LA PASSION
AU SERVICE
DE L'OC

Plateforme
de mise en relation
et d'entraide
entre particuliers



trustoo

SION
VICE
CASION

lation
iers.

Entre octobre et janvier, l'investissement ne fut pas colossal car la plateforme n'était pas encore lancée. Mais depuis janvier, un travail de six à sept heures par jour était nécessaire, si bien qu'ils ont rapidement dû passer du statut de « listeux » à « soutien » pour la Campagne de Renouvellement des Associations. Cela ne les empêchera toutefois pas de s'investir dans la vie associative de l'école : pour les cooptations, Alexis est intéressé par les associations Quid Juris et Verbatem, tandis que Maxence vise le Raid et Smartup.

Le programme grande école, un parcours adapté à l'entrepreneuriat

Si le Programme Grande École de l'émlyon business school requiert de valider de nombreux cours et projets, il peut s'adapter pour les étudiants désirant créer leur entreprise. Alexis et Maxence sont par exemple dispensés du cours de Projet de Création d'Entreprise (PCE), et trustoo peut également leur faire valider un makers project.

Et pendant que le reste de la promotion ira en stage à la fin du mois, nos deux entrepreneurs continueront eux de développer trustoo dans l'incubateur de l'école. « Le projet ayant été dans un stade assez avancé avant la rentrée scolaire, nous avons pu éviter la phase de pré-incubation. », nous explique

Maxence. « Nous passons nos journées dans notre bureau à l'incubateur, et des stagiaires rejoindront notre boîte pendant la période de stages. »

Car oui, l'incubateur de l'école peut proposer des bureaux afin d'aider les étudiants. Alexis nous détaille les avantages qu'a trustoo à être incubée à l'émlyon : « L'école nous propose un bureau où travailler, des ateliers spécifiques à l'entrepreneuriat qui compensent la dispense des cours de PCE, et 30 heures avec un mentor spécialisé pour faire évoluer notre projet. »

Un dernier conseil pour les étudiants qui aimeraient monter leur boîte ?

« Si vous avez des convictions et que ça vous passionne, foncez. Tout le travail que l'on fait, ce n'est pas vraiment du travail. Si c'est votre état d'esprit, si ce n'est pas un calvaire pour vous, il faut tenter. En entrepreneuriat, au plus vite tu te lances, au plus vite tu pourras recommencer si tu échoues. Et l'échec est un grand mot : même s'il se produit, tout ce qui aura été créé ne sera jamais perdu, et il sera très facile de se vendre en entretien d'embauche après une telle expérience. »

L'entrepreneuriat est le nouveau politique



Station L

Par Simon Dautherville, cofondateur de la Station L

“Le monde a plus besoin d’individus courageux que de personnes intelligentes” : La politique tourne au ralenti et n’a pas intégré le nouveau paradigme numérique. Bonne nouvelle pour nous, ce sont les entrepreneurs qui font et feront le monde de demain

Les entrepreneurs vont-ils faire ce que les politiques ne peuvent pas faire ?

Lundi 18 Mars 2019 se tenait le “grand débat” entre 60 intellectuels et Emmanuel Macron. Une chose en ressort : les intellectuels français n’ont pas saisi l’importance des entrepreneurs pour la démocratie. Les mots technologie et entrepreneur n’ont pas été prononcés avant la 4ème heure de débat; pas avant que Aurélie Jean, chercheuse et CEO expatriée aux US, ne les mentionne.

La démocratie vacille dans bon nombre de pays (Trump aux US, UKIP au UK, Orban en Hongrie, Erdogan en Turquie, le Front National en France ...). Les sentiments de peur, colère et dégoût montent, l’antisémitisme et la xénophobie explosent et la confiance dans un meilleur futur est ébranlée.

Face aux multiples problèmes contemporains, les gouvernements et hommes politiques sont dépassés. Le premier réflexe des populations est d’avoir voté pour quelque chose de différent, de nouveau : Emmanuel Macron en France, Donald Trump aux US ou encore le parti Green en Lituanie. Pourtant, aucun ne donne satisfaction à la population.

Le monde a déjà connu ce scénario de mutation, notamment après la seconde guerre mondiale. Cependant, notre époque se caractérise par la rapidité et l’ampleur des transformations. Ces phases de changement s’accompagnent toujours d’une période incertaine, comme l’indique Nicolas Collin :

“The race is on between two opposing fates: either the dark ages or another Renaissance age. After all, the central feature of any transition is a widening

gap between an exponential number of losers from the old paradigm and a logarithmical number of winners in a new paradigm that faces institutional and cultural barriers while it tries to emerge and take over. Almost every time in history that people experienced the gap widening in unbearable proportions, it meant disaster (= fascism) before they acted to end it (= war) and build radically new institutions (= post-war boom).”

Dans ce contexte, la question est de savoir si les entrepreneurs sont capables de faire ce que les hommes politiques ne peuvent pas faire : ramener l’optimisme, inspirer la population pour construire un meilleur futur et surtout, résoudre les grands problèmes contemporains : approvisionnement en énergie, lutte contre les fake news, gestion des migrations, sauvegarde de l’écosystème et diminution des inégalités.

Force est de constater que les politiques faillissent complètement à la tâche. Heu-

reusement pour nous, des personnes assez courageuses prennent leurs responsabilités et affrontent ces problèmes : les entrepreneurs. La preuve irréfutable de leur influence réside dans la domination d’entreprises dirigées par des entrepreneurs (Amazon, Google, FB ...). Celles-ci sont tellement puissantes que le Danemark a dorénavant un ‘techno-diplomate’ pour communiquer avec elles.

Le monde n’a jamais autant eu besoin des entrepreneurs

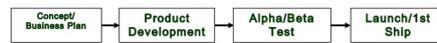
Le **développement économique** est l’une d’elles. Qu’il s’agisse des GAFAs ou de TPE, ce sont elles qui garantissent la croissance économique et l’emploi. Leur point commun ? Elles sont dirigées par des entrepreneurs. Venir à manquer d’entrepreneurs serait une catastrophe économique, voire sociale et politique.

La **création d’opportunités** est une autre raison pour laquelle les entrepreneurs sont si importants. A l’ère du nu-



Le long débat entre le président Macron et les intellectuels.

Product Introduction Model



mérique, l'immense majorité d'entre eux ne le deviennent ni grâce à un diplôme, ni via un héritage. Ils deviennent riches et reconnus car ils sont meilleurs. En ce sens, le monde entrepreneurial est l'un des plus méritocratiques. En outre, entreprendre est le meilleur moyen de contrecarrer les déterminismes sociaux, ce qui est particulièrement vrai et important dans une société aux inégalités galopantes.

Enfin, **dépasser la politique** est la principale raison pour laquelle nous avons plus besoin que jamais des entrepreneurs. En effet, nos leaders politiques n'ont pas réellement pris la mesure de la révolution numérique. Par conséquent, leur vision du monde est inadaptée au nouveau paradigme. Dans le même temps, les entrepreneurs se démènent pour que faire advenir leur projet et contribuer à la société. C'est pour cette raison que les grands problèmes de notre ère seront résolus par ceux-ci : ils vivent dans le futur, sont solution-oriented, agissent beaucoup plus vite et ont un incommensurable désir d'améliorer notre monde. Les hommes politiques tendent à conserver le statu quo par enjeu de carrière tandis que les entrepreneurs développent de réelles relations avec leurs utilisateurs pour toujours améliorer leur expérience.

Et si les entrepreneurs étaient meilleurs ?

Les entrepreneurs sont supérieurs aux hommes politiques lorsqu'il s'agit de résoudre les problèmes et construire un meilleur futur. En effet, **le sens de l'urgence** -qui est l'âme d'une startup- donne un avantage comparatif majeur : agir ou mourir. L'action politique est lente, son efficacité difficile à mesurer et ses motivations pas toujours focalisées sur l'intérêt du citoyen. Les entrepreneurs ont ici un autre avantage comparatif : ils ont une **connaissance inégalée de leurs utilisateurs** -contrairement aux politiques-.

Leur farouche volonté de résoudre un problème les amène à itérer jusqu'à atteindre le market-fit, ce que ne fait pas le politique. Les récentes rencontres d'Emmanuel Macron avec les acteurs de la société civile est d'ailleurs une ode à la méthodologie entrepreneuriale qui consiste à échanger au maximum avec ses utilisateurs pour les comprendre en profondeur. De plus, les startups ont un avantage majeur : **la rapidité d'exécution et l'échelle de leur action**. La méthodologie permet de tester les hypothèses pour ensuite améliorer l'offre :

Les startups agissent à l'échelle mondiale et la conséquence est extrêmement positive pour les citoyens comme nous le rappelle Nicolas Colin :

“In the digital economy, all problems will ultimately be solved at a large scale, not only in the niche of those who have enough money to afford expensive products; those who will choose to remain trapped in a niche will soon be wiped out by a more ambitious, empire-building competitor. If that sounds like it's the same universal, unconditional dimension found in the design of government programs, well, that's because it is.”

Enfin, une corrélation est de plus en plus notable : les candidats aux élections qui agissent comme des startups gagnent. Le premier à l'avoir fait est Barack Obama avec sa campagne de donation à 1\$. Les candidats lèvent des fonds lors de tours de table successifs (à l'instar de d'E. Macron), ils gagnent territoire par territoire et sont de plus en plus radicaux dans leurs discours (à l'image de D. Trump).

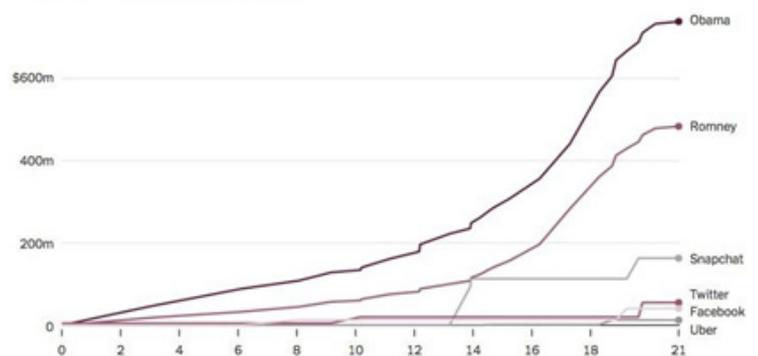
L'entrepreneuriat est en train de devenir le principal moyen d'action pour résoudre les problèmes d'envergure que connaît notre époque. A notre échelle d'étudiants en école de commerce, c'est une chance incroyable : notre désir de contribuer à construire un meilleur futur peut être transformé en action, sans pour autant devoir comploter, faire carrière dans des cabinets et finalement attendre 30 ans pour avoir le poste qui permet d'agir. Aujourd'hui, armé de volonté et d'une vision du futur, n'importe lequel d'entre nous peut façonner la société.

Merci d'avance à toi pour le bien que tu feras en entreprenant. Le monde en a besoin.

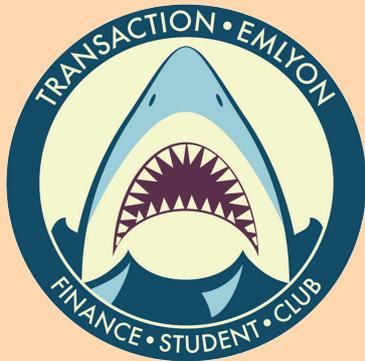
Presidential Campaigns vs. Start-Ups: The Money Race

Big-ticket presidential campaigns grow faster than even the buzziest start-up firms.

Cumulative money raised, by months from inception



Source: Hamilton Place Strategies analysis of data from F.E.C. and Crunchbase



L'actu corporate

En levant 440 millions de dollars, la fintech start-up OakNorth bat un record en Europe

La start-up de la fintech OakNorth, spécialisée dans le crédit aux PME, a annoncé avoir levé 440 millions de dollars, soit la plus importante levée de fonds de l'histoire européenne de la fintech. Elle a été la première fintech britannique à dégager un bénéfice annuel, car d'un côté, elle prête à des PME, et de l'autre, elle vend aux banques la licence d'utilisation de sa technologie.

Blackstone, Apollo et Carlyle mènent la course à la taille en Private Equity

Les fonds de Private Equity se livrent à une véritable course à la taille, qui profite essentiellement aux poids-lourds Blackstone, Apollo et Carlyle. Ils visent en effet à réaliser des mega-deals afin d'assurer des revenus stables, en visant des cibles plus grosses mieux armées contre les chocs et cycles du marché. Ils effectuent alors des valorisations records, entre 11 et 12 fois l'EBITDA des entreprises cibles.

A eux deux, BlackRock et Vanguard auront capté en 2018 57% des nouveaux placements dans les fonds mutuels, qui sont néanmoins en plein déclin

En 2018, les deux leaders du marché des fonds mutuels, BlackRock et Vanguard, ont monopolisé plus de la moitié du flux de nouveaux placements dans ce type de fond, augmentant ainsi la pression sur la concurrence et les rivaux de tailles moindres. Ce flux de nouveaux placements a cependant décliné de 70% l'année dernière, en raison des frais trop importants et des performances trop variables.



Les tendances

Le passive investment a le vent en poupe avec le lancement par Aberdeen Standard Investments d'un fond suivant un index regroupant 140 hedge-funds européens

La gestion passive d'actifs consiste à éviter les frais importants de transactions fréquentes, en investissant sur le long terme, pour reproduire les performances du marché, et en diversifiant son portefeuille. Ainsi, les fonds d'ETF ont ainsi été les grands gagnants de cette décennie de bull market, et parmi eux figure Aberdeen Standard Investments, qui a justement levé plus de 150 millions de dollars pour la création d'un fonds qui va suivre un index résumant les performances de 140 hedge-funds européens.

Le Crédit Agricole lance un fonds de 200 millions d'euros pour accompagner la transition énergétique, agricole et alimentaire

Le Crédit Agricole conforte sa place de leader français du financement de l'agriculture, de l'agroalimentaire et des territoires, et de première banque actrice de la transition énergétique, par la création d'un fonds d'investissement qui accompagnera les PME, ETI et coopératives engagées dans les énergies renouvelables et l'agriculture durable. Ces investissements seront réalisés aux côtés de filiales régionales spécialisées dans le capital-investissement, et ils seront compris entre 1 et 20 millions d'euros pour 5 à 10 ans.

JP Morgan devient la première banque à lancer sa cryptomonnaie

JP Morgan Chase devient la première banque à créer une cryptomonnaie, le JMP Coin, qui a la particularité d'être ancrée au cours du dollar en gage de stabilité. Ainsi, la cryptomonnaie de JPMorgan ne devrait pas subir de fluctuations trop importantes, lui permettant d'être un moyen de transaction plus sûr pour ses utilisateurs, qui bénéficieront de transactions instantanées, ce qui intéresse surtout les assureurs.

Wall Street révèle un plan pour mettre fin à des "défauts provoqués" d'obligations assurées par des CDS

Des institutions financières ont dressé un plan visant à empêcher un abus chronique sur le marché des produits dérivés, mené par des banques qui ont proposé à des entreprises, en échange de compensations, de faire défaut sur leur dette, afin d'enclencher leurs assurances nommées Credit Default Swaps (CDS) et ainsi de percevoir plusieurs fois le montant prêté. Ce plan fait en sorte que ces défauts soient réellement liés à une situation financière délicate de l'entreprise en question.

finance du mois

cal et Erwan Flageollet de Transaction

Les deals marquants

Le groupe pharmaceutique Johnson & Johnson annonce le rachat d'Auris Health pour 3.4 milliards de dollars

L'entreprise pharmaceutique américaine Johnson & Johnson a annoncé le rachat de Auris Health pour 3,4 milliards de dollars, pour entrer dans le secteur de la robotique où le potentiel de croissance est vertigineux. L'action J&J a pris 0,24% au moment de l'annonce de l'acquisition.

Les deals de M&A dans l'asset management ont atteint un niveau record depuis onze ans

Le nombre de deals de M&A effectués dans l'asset management a battu des records en 2018 avec 253 deals, soit 20% de plus qu'en 2017, et une valeur totale de 27 milliards de dollars. La volonté d'agrandir et de consolider les fonds mène à une refonte de l'industrie de l'asset management. On compte notamment le rachat de Oppenheimer Fund, auparavant détenu par MassMutual, un assureur américain, par Invesco pour 5,7 milliards de dollars,

L'industrie pharmaceutique connaît une nouvelle phase importante de concentration avec l'annonce par Danaher du rachat de Life Sciences pour 21.4 milliards de dollars

L'unité Life Sciences de General Electric a été vendue au groupe pharmaceutique Danaher pour 21,4 milliards de dollars. La biopharma ne représente en effet plus que 15% du secteur médical de GE, qui désire ainsi se recentrer sur le segment d'activité restant. Cet accord a la particularité d'accorder une place très importante à la reprise des dettes de pensions de retraites de Life Sciences, ces dettes représentant 21 milliards de dollars pour l'ensemble de GE fin 2018.

Roche rachète pour 4.3 milliards de dollars Spark, spécialisée dans la thérapie génique

Spark joue un rôle important dans la thérapie génique, où les gènes défectueux sont remplacés par des gènes sains, et qui pourrait être un des traitements les plus profitables des prochaines années. C'est pourquoi Roche a payé plus du double de ce que valait Spark la semaine précédant le rachat, en avançant 114,5 \$ par action.

Du côté des marchés

Le Dow Jones aura pris du galon durant les 9 premières semaines de l'année, une première depuis 1964

La probabilité croissante d'un accord commercial imminent entre les États-Unis et la Chine a contribué à la remontée de la plupart des cours, en particulier des indices industriels précédemment victimes de la guerre commerciale. Le Dow Jones Industrial Average a alors enregistré une série d'augmentations sur neuf semaines consécutives depuis le début de l'année, pour la première fois depuis 1964.

Le hedge-fund londonien Marshall Wace touche le jackpot après que les trois sociétés contre lesquelles il a parié aient enregistré la plus forte chute à la bourse de Londres

Marshall Wace, hedge-fund basé à Londres et gérant 39 milliards de dollars d'actifs, a dégagé un profit de 26 millions de dollars après que les cours de la chaîne Marks & Spencer, des magasins Ted Baker et de Metro Bank, contre lesquels il avait parié, aient connu la chute la plus importante à la bourse de Londres. Ce coup de maître est perçu comme un signe de plus du retour du short selling comme stratégie rentable, après qu'elle ait été disgraciée pendant des années au profit du passive investment.

Les investisseurs se ruent sur les obligations à 30 ans de la France, émises pour la première fois depuis deux ans

L'annonce faite par la Fed de stabiliser pour les prochains mois les taux d'intérêt représente une aubaine pour les gouvernements européens, qui voient augmenter la demande pour leurs obligations d'Etat. C'est particulièrement le cas de la France qui a remis sur le marché des obligations à 30 ans pour la première fois depuis deux ans, avec 7 milliards d'euros de dette libérée, soit 14% de ses besoins annuels.





Par Luisa Portoles, de Diplo'Mates

VIVES TENSIONS AU CACHEMIRE : L'INDE ET LE PAKISTAN A COUTEAUX TIRES

Le 14 février dernier, un attentat suicide tuait 40 soldats indiens dans l'Etat du Jammu-et-Cachemire. L'attentat a rapidement été revendiqué par le groupe terroriste islamiste JeM Jaish-e-Mohammed « Armée de Mahomet », groupe basé au Pakistan et actif dans la région du Cachemire. Le Pakistan, dont les services secrets ont parfois été accusés de soutien à l'organisation terroriste, dément toute implication dans cette attaque meurtrière.

La réaction indienne fut rapide et virulente, et trois membres de JeM ont été tués trois jours après l'attentat. C'est cependant le 26 février que les tensions entre les deux puissances nucléaires ont véritablement pris une autre dimension. L'Inde affirme avoir mené un raid aérien meurtrier sur un camp de base de JeM, au sein du Cachemire pakistanais. Ceci est démenti par Islamabad, l'état Pakistanais affirmant que les bombes larguées par les avions indiens n'ont fait ni dégâts, ni victimes.

Suite à cette ingérence, le Pakistan a fermé complètement son espace aérien et la situation devient confuse, chaque pays affirmant avoir abattu un avion de l'autre lors d'un affrontement.

Le premier ministre pakistanais a tout de même ouvert la porte à la négociation avec l'Inde, pour laquelle ce moment est crucial. Les élections auront en effet lieu dans quelques semaines, et Narendra Modi a placé les tensions avec le Pakistan au cœur de sa stratégie de campagne électorale.



THERESA MAY FAIT EVOLUER SA STRATEGIE ET ENVISAGE UN REPORT DU BREXIT

Nouveau rebondissement à Londres : la première ministre britannique a pour la première fois envisagé un report du Brexit « Le Royaume-Uni ne partira sans accord le 29 mars que s'il y a un consentement explicite de la Chambre pour cette issue ».

Etant donné la réticence de la majorité des parlementaires à ce scénario, la volonté d'éloigner la perspective d'un No-Deal est claire.

Ce faisant, Theresa May réduit également la pression que les ministres hostiles au No-Deal exerçaient sur la pensionnaire du 10 Downing street en menaçant de démissionner du gouvernement. Selon le nouveau calendrier proposé, Theresa May proposera à nouveau son accord aux parlementaires le 12 mars, après avoir tenté d'obtenir des concessions de Bruxelles sur le backstop (problématique du blocage de la frontière Irlandaise).

En cas de refus, elle proposera un report « court et limité », afin de trouver une nouvelle alternative au No-Deal, dont la menace plane depuis déjà plusieurs semaines.



LES DERNIERES HEURES DE L'ETAT ISLAMIQUE

En Syrie, le dernier bastion de l'Etat Islamique résiste encore face aux forces démocratiques syriennes. Et les combats continuent toujours autour de la dernière zone habitée aux mains de l'Etat Islamique, qui se trouve à Baghouz en Syrie. Mardi 5 mars, pas moins de 400 combattants de l'Etat Islamique, tentant de fuir, ont été arrêtés par les forces démocratiques syriennes. Au total, depuis le mois de décembre, plus de 58 000 personnes ont abandonné Baghouz et l'Etat Islamique, et parmi eux plus de 6 000 djihadistes ont été arrêtés.

Ces personnes, qui sont pour la plupart blessées, ont quitté l'ultime lieu du « califat » proclamé par l'Etat Islamique. Cette zone se vide au fur et à mesure de ses derniers survivants. En perdant petit à petit l'autorité autour de Baghouz, l'Etat Islamique perd son emprise territoriale en Syrie. Daesh avait déjà perdu son influence territoriale en Irak en 2017. Cependant, l'Etat Islamique



po du mois

n'a pas encore perdu son influence idéologique. Le groupe terroriste existe toujours sous forme clandestine, en témoigne les nombreuses revendications des attentats au Moyen-Orient et en Occident.

Au milieu de ce combat, la population syrienne essaye tant bien que mal de retrouver une vie normale. Alep, ancienne place forte des rebelles reprise par le régime de Bachar al-Assad fin 2016 après 4 ans de combats meurtriers, en est le symbole. En effet, un projet de grande ampleur visant à réhabiliter le fameux souk de Saqtiya à Alep est en train de voir le jour. Ce vieux souk ainsi que de nombreux vestiges du X et XIe siècles ont été réduits en cendre lors de la guerre dévastatrice.

CRISE POLITIQUE AU CANADA

C'est une crise politique sans précédent qui secoue le Canada et son premier ministre Justin Trudeau. En moins de trois semaines, pas moins de deux ministres et une personnalité du gouvernement libéral ont démissionné à la suite d'accusations d'ingérence contre le premier ministre dans une procédure judiciaire.

Cette procédure judiciaire visait le géant du BTP québécois SNC-Lavalin. La première à avoir démissionné, la ministre de la justice Jody Wilson-Raybould, expliquait avoir subi des pressions de la part du premier ministre pour qu'elle évite un procès au groupe québécois. Ce dernier est accusé depuis 2015 de corruption et d'avoir versé des pots-de-vin (l'équivalent de 32 millions d'euros) au dictateur Mouammar Kadhafi entre 2001 et 2011, afin de décrocher des contrats locaux. La ministre de la justice a refusé de signer un accord permettant à l'entreprise canadienne d'échapper à un procès. A l'heure actuelle, un procès est toujours d'actualité mais la date n'est pas prévue.



C'est un coup dur pour Justin Trudeau, qui à moins de 7 mois des élections législatives se retrouve affaibli. Son principal conseiller, Gerald Butts, ainsi que la ministre du budget, Jane Philpott, ont démissionné. Cet affaiblissement se ressent dans les sondages, et pour la première fois, le parti conservateur de l'opposition, se retrouve avec une avance de 10% dans les intentions de vote.

Pour tenter d'éclaircir la situation, Justin Trudeau a convoqué la presse ce jeudi 07 mars où il affirmait qu'aucune intervention « partisane et inappropriée » avait eu lieu envers sa ministre de

la justice. Reste que le chef du gouvernement libéral, n'a que quelques mois avant les élections pour convaincre son peuple et redorer son blason.

LA NOUVELLE-ZELANDE FRAPPEE PAR L'HORREUR

Un attentat terroriste a été perpétré à Christchurch ce vendredi 15 mars, faisant 49 morts et 90 blessés, dont 20 gravement touchés. Cet acte a laissé en état de choc la Nouvelle-Zélande et la communauté internationale par sa grande violence mais aussi et surtout par la façon dont il s'est déroulé. C'est en effet un scénario aussi morbide qu'inédit qui s'est joué à Christchurch ce vendredi.

Cet attentat fait ainsi la une de toute la presse internationale, alors que des attentats sont perpétrés de façon quasi-journalière dans le monde, car la Nouvelle-Zélande n'a connu que très peu d'actes terroristes meurtriers. Le dernier en date n'est autre que le sabotage du Rainbow Warrior coulé par les services secrets français en 1985 faisant un mort parmi l'équipage du bateau de Greenpeace.

Si cet attentat défraie autant la chronique c'est aussi du fait de ses motivations. En effet, l'attaque a eu lieu contre les mosquées d'Al-Noor et de Linwood (à cinq kilomètres de là). Arrêté par la police, l'auteur présumé des faits, Brenton Harrison Tarrant (un Australien de 28 ans), a publié sur Twitter avant l'attaque un « manifeste » de 74 pages rappelant les heures sombres de l'humanité. Son idéologie y apparaît empreinte de suprémacisme blanc, de racialisme, de fascisme ainsi que de néonazisme. Inspiré par la théorie du grand remplacement, citant en exemple Anders Breivik (auteur des attentats d'Oslo en 2011), il fait aussi référence à la France, décrivant que la défaite de Marine Le Pen aux dernières présidentielles comme un des déclics l'ayant poussé à passer à l'acte.

Élément rendant cette attaque plus morbide et inédite encore, l'auteur des attentats a diffusé en direct sur Facebook les images de la tuerie à l'aide d'une caméra embarquée. Toujours sur les réseaux, l'image d'un kiwi (animal symbole de la Nouvelle-Zélande) en pleurs est devenue le témoin de la condamnation internationale unanime de cet acte.





Personnalité géopolitique du mois : Pedro Sánchez: un 7^e chef de gouvernement fugace dans la démocratie espagnole

Par Luisa Portoles, de Diplo'Mates

Le 24 février Pedro Sánchez, actuel chef du gouvernement espagnol se rendait à Montauban puis à Collioure pour rendre hommage à Manuel Azaña, dernier président de la république espagnole, et à Antonio Machado, grand poète espagnol. Un de ces derniers actes officiels puisqu'une dizaine de jours auparavant Sánchez annonçait la convocation d'élections parlementaires anticipées.

Pedro Sanchez, économiste de formation, débute sa carrière politique par un poste de conseiller municipal à Madrid de 2004 à 2009 et devient député en 2009. Il est méconnu du grand public lorsqu'il est élu secrétaire général du Parti socialiste ouvrier espagnol (PSOE) une première fois, en 2014 où il crée la surprise en remportant 49% des voix des militants socialistes, loin devant ses concurrents.

À l'époque sa mission principale est de redonner vigueur à un parti socialiste à bout de souffle, en chute dans les sondages et menacé en permanence de se faire dépasser par Podemos et son leader Pablo Iglesias, parti d'extrême gauche né en 2014 pour donner suite au mouvement des indignés. À l'image des autres partis socialistes Européens le PSOE vit des moments difficiles et Sánchez en

appelle dès le début à la figure très charismatique de Felipe Gonzalez, qui fut premier ministre à 40 ans et dirigea le gouvernement de 1982 à 1996.

Depuis 2015, une politique accidentée en Espagne

En décembre 2015, le PSOE de Sánchez s'incline lors des élections générales face au Partido Popular (PP) (Droite) de Mariano Rajoy qui cependant n'obtient pas la majorité absolue et se voit obligé à conclure des alliances s'il veut gouverner.

Une période de grandes incertitudes politiques s'ouvre en Espagne, le PP passe les premiers mois de l'année 2016 à tenter de réunir les soutiens suffisants pour obtenir une majorité au congrès des députés et ainsi permettre l'investiture de Mariano Rajoy, sans succès. Pedro Sánchez tente alors une investiture en mars avec le soutien du parti Ciudadanos (Centre-droit) mais échoue, en effet PP et Podemos (extrême-gauche) votant contre.

Le roi Philippe VI, chef de l'État, convoque alors des élections législatives pour juin 2016 afin de débloquer la situation politique. Nouveau coup dur pour le PSOE qui croyait pouvoir réduire la distance avec le PP. Au contraire, l'écart se

creuse encore plus et le PSOE ne passe pas loin du «sorpas» par Podemos: la possibilité beaucoup évoquée par les journalistes que Podemos dépasse le PSOE en nombre de députés.

Retour à la case départ, le PP n'a toujours pas assez de députés pour gouverner seul et a cruellement besoin de soutiens. Pendant l'été 2016 aucun parti ne cède de terrain et on semble s'acheminer vers de troisièmes élections en moins d'un an. Ciudadanos (centre-droit) propose un début de solution en août en décidant de soutenir Rajoy dans son investiture. Néanmoins, ce geste ne suffit pas, pour faire investir Rajoy qui a besoin de l'abstention du PSOE, ce qui avait toujours représenté une ligne infranchissable pour Sánchez. En effet, depuis janvier Sánchez avait rendu connu son «No es no» qu'il répétait à chaque fois qu'on évoquait pour une énième fois la possibilité d'une grande coalition entre la droite et la gauche à l'image des grandes coalitions allemandes entre la CDU (Union Démocrate Chrétienne) et le SPD (Parti Social-Démocrate). Cependant, quand tous se préparaient pour de nouvelles élections, le PSOE subi de très lourdes défaites lors des élections régionales de Galice et du Pays Basque en Septembre. Sánchez perd le soutien des membres de son parti et démissionne de son poste de secrétaire général du PSOE et de son poste de député.

Le PSOE change alors de position et s'abstient ce qui permet à Rajoy d'être investi.

Pedro Sánchez, le survivant

Le gouvernement de Mariano Rajoy a toujours été entaché par de très nombreuses affaires de corruption qui touchent son parti. Mais le verdict de l'affaire Gürtel qui condamne le Parti Populaire pour corruption et «financement illégal» est la goutte qui fait déborder le vase et précipite la chute du président du gouvernement

C'est alors que Pedro Sánchez, qui était redevenu secrétaire général du PSOE en mai 2017 après un vote des militants, présente et gagne une motion de censure contre Rajoy le 1er Juin 2018. Sánchez devient par la suite le septième chef de gouvernement de la démocratie espagnole, le troisième socialiste. C'est la première fois qu'un président du gouvernement est investi par une motion de censure et la première fois aussi que le Congrès choisit un homme qui n'est pas député.

Néanmoins, Sánchez traîne depuis le départ un gros handicap. Il se retrouve à la tête d'un gouvernement ultra-minoritaire avec seulement 84 députés socialistes sur 350. Il promet d'abord de convoquer rapidement des élections avant de changer d'avis et de décider de présenter un budget pour tenter de se maintenir au pouvoir jusqu'à la fin de la législature en 2020 après l'avoir négocié avec Podemos.

Ne disposant pas de majorité, Sanchez tente de faire adopter des décrets sociaux mais également l'exhumation de

la dépouille du dictateur Franco. Ce point est très polémique et soulève beaucoup de controverse en Espagne. En effet, le dictateur Francisco Franco qui dirigea l'Espagne d'une main de fer de 1939 jusqu'à sa mort en 1975, est enterré dans le Valle de los Caídos, un monument mausolée construit par des prisonniers républicains après la guerre civile (1936-1939), qui se situe au alentours de Madrid. Dès son arrivée au pouvoir Sánchez a déclaré : «L'Espagne ne peut pas se permettre un monument en hommage à un dictateur». Cependant, l'initiative traîne depuis des mois et aujourd'hui l'exécutif a certes ouvert officiellement le processus mais la procédure fait face aux réticences de la famille du dictateur et le sujet devrait être tranché par les tribunaux.

La fragile alliance avec les indépendantistes catalans et la convocation d'élections

Sánchez peine à faire voter son budget, pour le faire approuver il a besoin de l'appui des partis indépendantistes catalans. Et c'est en gardant bien en tête cela que Sánchez propose un budget extrêmement avantageux pour la Catalogne, le plus avantageux des dernières décennies. Mais, cela ne suffit pas puisque Sánchez refuse de céder à l'ultime revendication de Quim Torra, président du gouvernement catalan, entamer des négociations sur la tenue d'un référendum d'autodétermination en Catalogne.

De plus, les partis catalans souhaitent que le gouvernement agisse sur le ministère public concernant le procès des leaders de la tentative de sécession de la Catalogne en 2017. En effet, après la proclamation d'indépendance du 28 octobre 2017 faisant suite à un

référendum d'autodétermination illégal, les tensions demeurent très fortes entre Barcelone et Madrid et se sont ravivées depuis février dernier quand a débuté le procès qui va juger les faits autour de cette déclaration d'indépendance. Entre autres, douze prévenus séparatistes catalans, parmi lesquels se trouvent des anciens membres du gouvernement régional catalan, encourrent jusqu'à vingt-cinq ans de prison pour «rébellion», «sédition» ou «malversations» et sont en prison préventive depuis 1 an et demi.

C'est dans ces circonstances qu'à peine huit mois après son arrivée au pouvoir, le 15 février 2019, deux jours après le rejet de son budget par le parlement, Sánchez annonce la convocation de nouvelles élections législatives anticipées pour le 28 avril 2019.

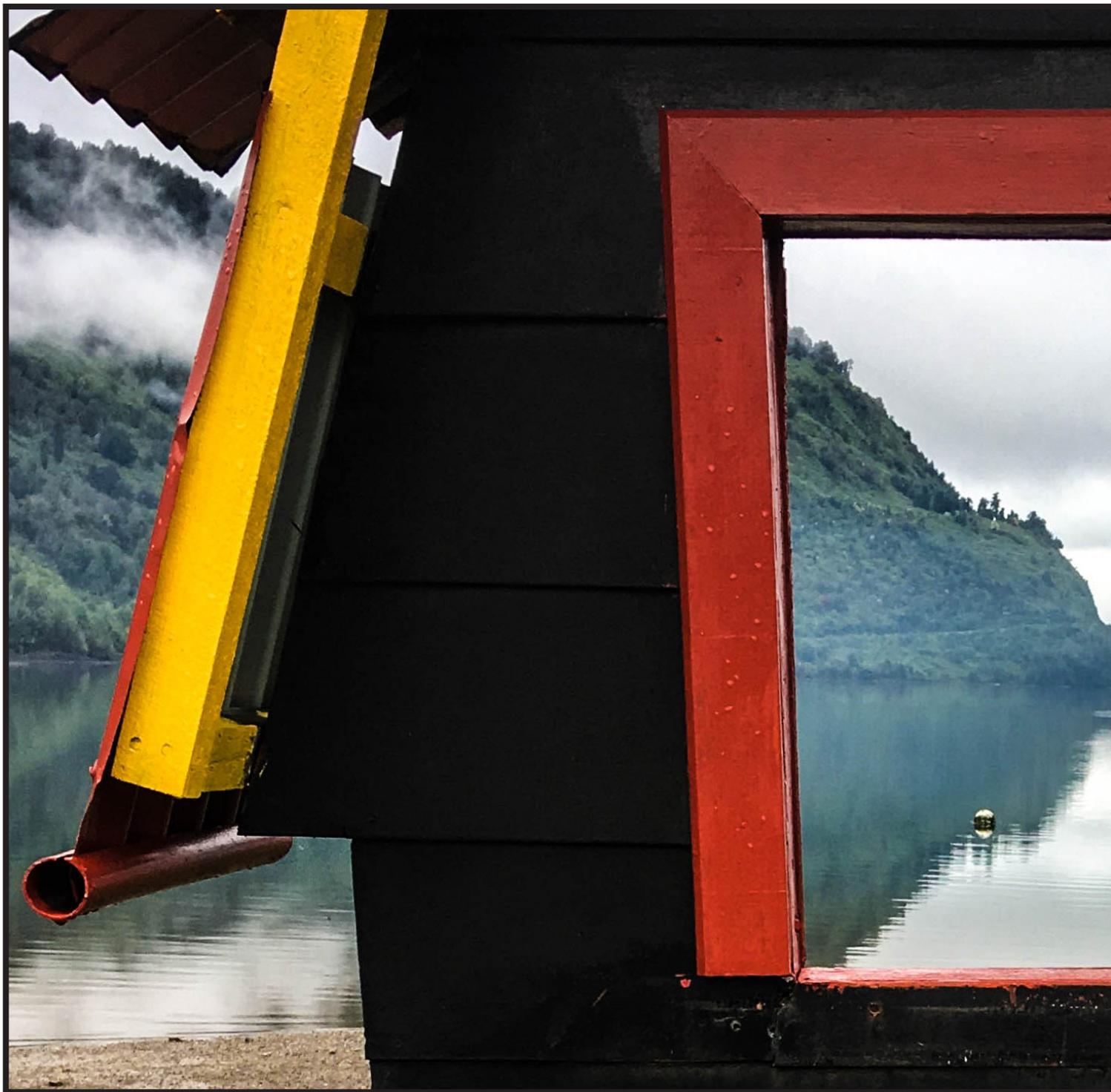
Les sondages ne prédisent aucune majorité claire et distincte lors des prochaines élections législatives. Cependant, l'arrivée d'un nouveau parti d'extrême droite inquiète de nombreux espagnols, il s'agit du parti VOX dirigé par Santiago Abascal. En même temps, Pablo Casado, le nouveau dirigeant du PP, parti normalement de droite modérée devient de plus en plus conservateur.

Sánchez se trouve à la tête des sondages qui annoncent une victoire du PSOE mais pas assez large pour pouvoir gouverner seul. L'Histoire va-t-elle se répéter ?



Pedro Sánchez (gauche) et Mariano Rajoy (droite) dans le Congrès des Députés après le succès de la motion de censure

Concours des Avril



«Cette photo a été prise à Puyuhuapi, petit village au Chili situé le long de la Carretera Austral en Patagonie. L'idée m'est venue en partant de l'auberge de jeunesse où on logeait. J'avais déjà remarqué qu'il y avait cette petite fenêtre surmontée d'un toit la veille. Sur le coup, je me suis dit que ça ferait un super effet de prendre ce paysage au travers pour faire croire au spectateur que c'était un vrai tableau, d'autant plus que lors de notre voyage on a vu des paysages tellement beaux que l'on pouvait se penser dans une œuvre d'art de la nature. Je me suis dit ça, après coup, mais cette photo représente assez bien ce magnifique road trip qu'on a fait entre amis tout au long de la Carretera Austral.»

s Baroudeurs 2019



Titre : Tableau de la vie réelle
Lieu : Puyuhuapi, Chili.
Photographe: Hugo Autunes

Un mois, une entreprise responsable

Ecosia, le moteur de recherche qui plante des arbres



Aujourd'hui, nous passons un temps considérable sur Internet et utilisons principalement le moteur de recherche Google. Pourquoi ne pas continuer à faire nos recherches tout en plantant des arbres par la même occasion ?

Par Octave Kleynjans, journaliste du NOISE

Ecosia, c'est quoi ?

Ecosia est un moteur de recherche gratuit alternatif à Google. Il reverse 80% de ses bénéfices pour un programme de reforestation présent partout dans le monde. Très généreux, le moteur de recherche allemand s'engage à consacrer plus de 30% de son chiffre d'affaires pour la reforestation : le reste est utilisé pour les charges d'exploitation (environ 30% du chiffre d'affaires) et pour la communication, qui sert à toucher plus de personnes.

Ecosia a déjà financé la plantation de plus de 50 millions d'arbres depuis sa création en 2009, et son objectif est d'en planter 1 milliard d'ici 2020 !

Aujourd'hui, plus de 60 millions de personnes utilisent Ecosia. Les principaux utilisateurs de ce réseau sont les Français : ils représentent 23% du trafic. Cette entreprise allemande en plein essor contribue à la protection de l'environnement et de la biodiversité.

Ecosia est en partenariat avec de nombreuses associations dans le monde. L'argent récolté par Ecosia a permis de faire travailler des centaines de personnes pour planter des arbres notamment au Burkina Faso, en Tanzanie, au Pérou et à Madagascar.

Quel est le business model d'Ecosia ?

Chaque utilisateur de Google rapporte en moyenne 30 euros par an à Google. Le problème, c'est que Google garde une grande partie de cet argent, il sert à augmenter ses profits. S'il est possible de continuer à faire nos recherches quotidiennes mais en finançant la plantation d'arbres, pourquoi ne décidons-nous pas d'utiliser Ecosia ?

Sur Ecosia, les résultats et les données sont générés par Yahoo! et Bing (Microsoft). Comme des publicités s'affichent au fur et à mesure des recherches, des revenus sont perçus par Ecosia à chaque fois. C'est ainsi que l'entreprise allemande génère des recettes.

Quand on sait que 85% des recherches mondiales passent par un moteur de recherche Américain (73% Google, 8% Bing, 4% Yahoo), on peut dire que l'on consomme massivement du Coca-Cola numérique.

Le changement indispensable de nos comportements passe aussi par l'utilisation de moteurs de recherche alternatifs européens, parmi lesquels Lilo (le moteur de recherche français qui finance les projets sociaux et environnementaux), Qwant (le moteur de recherche français qui respecte votre vie privée) et évidemment Ecosia.



Pourquoi utiliser Ecosia ?

Il y a de nombreuses raisons pour passer à Ecosia. Pour commencer, surfer sur Ecosia est une façon très simple pour les citoyens d'agir à leur échelle. Sans rien faire, ils ont la possibilité de planter des arbres et de contribuer à la reforestation.

Contrairement à Google, Ecosia paye des impôts raisonnables et n'a pas de stratégie d'optimisation fiscale. Comme la situation de monopole est dangereuse, il est important que des consommateurs soutiennent des alternatives à Google. Les récents rapports du GIEC (Groupe intergouvernemental d'experts sur le changement climatique) montrent clairement que si la situation est très critique, il est toutefois encore possible d'agir positivement sur l'environnement. Cela doit passer par un changement de nos habitudes de consommation, mais aussi pourquoi pas sur notre utilisation d'Internet.

Chez Ecosia, faire 45 recherches permet de planter un arbre.

Il existe également de nombreuses critiques à l'égard d'Ecosia, mais elles ne sont pas très pertinentes. Tout d'abord, beaucoup de personnes disent qu'Ecosia n'est pas un moteur de recherche écologique car les recherches sur Internet polluent énormément. Il est vrai que cela pollue, mais cette critique ne tient pas compte de beaucoup de choses. En effet, « Ecosia a par exemple installé des panneaux solaires qui permettent de produire plus d'énergie que le moteur de recherche n'en a besoin. Par conséquent, Ecosia neutralise son impact sur l'environnement », souligne Frederick Henderson, qui travaille pour le moteur de recherche.

D'autre part, on reproche souvent à Ecosia de ne pas fournir autant de réponses que Google, et d'être moins précis que le géant américain. Etant donné qu'Ecosia utilise les données fournies par Bing et Yahoo!, il est vrai que le nombre de résultats proposé n'est pas aussi élevé que sur Google. Néanmoins, Ecosia permet généralement d'afficher un nombre suffisant de liens. « Ecosia développe actuellement des moyens pour s'améliorer et être plus précis : les résultats obtenus sont de mieux en mieux. »

Quels emplois chez Ecosia ?

Il existe de nombreux emplois chez Ecosia. Cette start-up a bien grandi depuis sa création en 2009. En effet, Ecosia emploie aujourd'hui près de 40 personnes, principalement en Allemagne et en Grande-Bretagne. Comme dans toutes les entreprises d'une certaine taille, il existe un grand nombre d'emplois différents.

Le fondateur d'Ecosia s'appelle Christian Kroll, il a fait des études de management et d'économie internationale dans une université allemande avant de créer cette entreprise il y a presque 10 ans. Ayant eu une idée au départ, il a créé son métier d'entrepreneur qui consiste à diriger toutes les activités de son entreprise, et à accompagner la forte croissance d'Ecosia qui a atteint un chiffre d'affaires de plus de 8 millions d'euros en 2017 !

Evidemment, beaucoup de développeurs travaillent également pour Ecosia : leur objectif est de développer des interfaces web qui sont adaptées aux clients. De même, tous les départements classiques d'une entreprise sont présents chez Ecosia : communication, ressources humaines, marketing... Bref, si vous souhaitez travailler pour une petite entreprise qui a un impact positif sur l'environnement, c'est tout à fait possible, d'autant plus qu'elle recherche en ce moment des talents.

Emlyens, à vous de jouer !

Le moteur de recherche allemand Ecosia développe actuellement un programme spécial pour les campus. Déjà plus de 65 universités et écoles du supérieur ont déjà un partenariat avec Ecosia. On peut alors se dire : Pourquoi pas l'emlyon ? Le NOISE (Nouvel Observatoire de l'Innovation Sociale et Environnementale) y travaille.

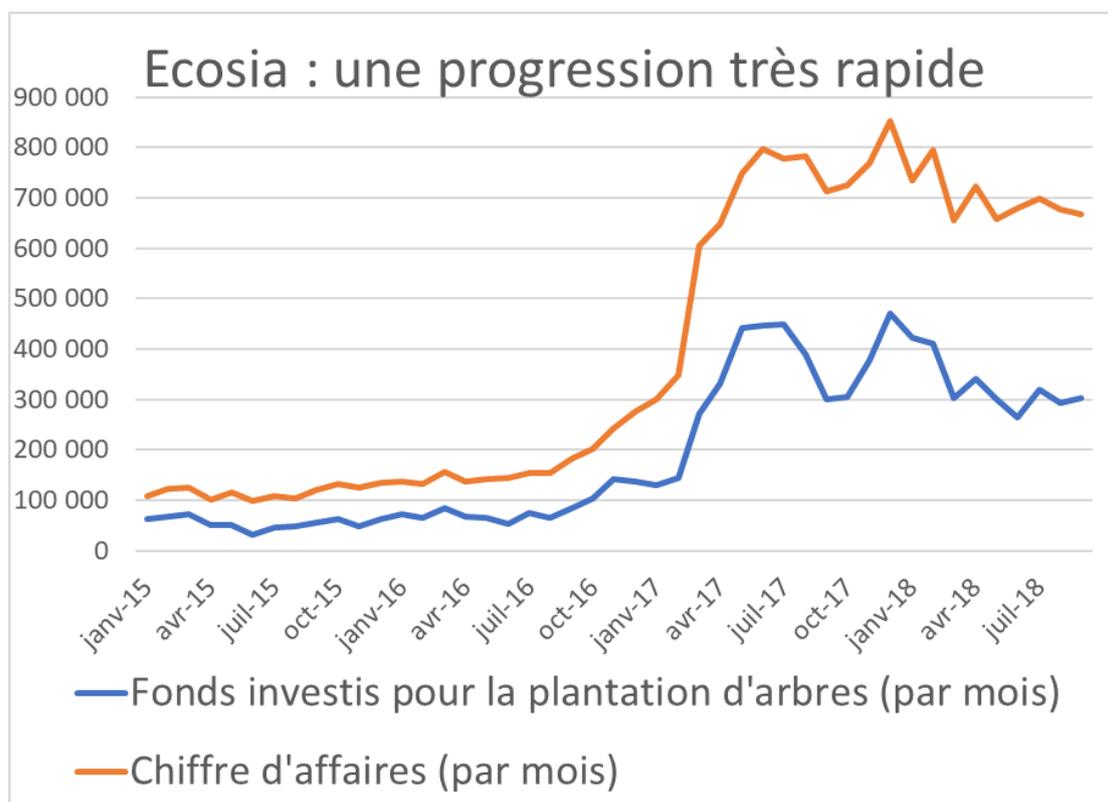


Pour installer Ecosia sur votre ordinateur

Il suffit d'ajouter une extension à Google. C'est très rapide et cela se fait sur le site d'Ecosia. Pour mettre Ecosia sur votre téléphone, vous n'avez qu'à télécharger l'application pour commencer vos recherches.

Quand on parle de pollution et de réchauffement climatique, on a tendance à critiquer le gouvernement et à dénoncer le faible nombre de mesures qu'il prend. C'est tout à fait vrai, mais l'action de l'Etat ne suffit pas. Il faut aussi savoir se remettre en question et questionner ses habitudes qui sont presque devenues naturelles. Nous sommes tous responsables du monde dans lequel nous vivons. Renseignons-nous donc sur des modes de consommation alternatifs pour être plus respectueux de l'environnement et de la société.

Installer Ecosia, c'est un petit pas pour l'homme, mais un grand pas pour l'humanité. La planète a besoin de vous !



What makes the “International Night” international?

Every year, several parties are organized at emlyon business school. Among them, the BDI's International Night, an ambitious initiative with one purpose: integrate the international students. Le M, Verbatem's magazine, has taken interest in this subject to see what makes this party a real opportunity for international students to take profit of emlyon's associative life.

By Azzedine Hassena, journalist for Verbatem

HIGH FOOD MUSICAL: GET BACK TO HIGH SCHOOL

With a “High School Musical” theme, the BDI made all the students come back to their childhood, in popular hotspot “Le Discret” in the 3rd arrondissement of Lyon. An “international cuisine” dinner was served in a table service, with some risotto, mac & cheese, raviolis, hummus, samosas and more.

After dinner, the BDI surprised all the students before starting the SAT: a cheerleading show in partnership with the school's pom-pom team, opened the dancing party through the best way possible.

THE BDI'S CHALLENGE: TO ATTRACT AS MANY INTERNATIONAL STUDENTS AS POSSIBLE

“We started to prepare this event while we were in internship,” said Melissa (BDI's Sec Gé). “We had to know all the problems that internationals were

facing, in order to offer them the best solutions. They're not only victims of a language barrier, but also of a misunderstanding of the “shotgun” system.”

Indeed, despite all the efforts putted by the BDI, several international students didn't understand the fact that it's mandatory to shotgun a place to get to an event. “We made the sale accessible in advance, and despite that some of them came asking for seats when the event was already sold-out. It was very sad to see that because we really wanted all of them to come.”

THE INTERNATIONAL STUDENTS GIVE THEIR VIEW

Le M directly ask five international students for their opinion on this subject.

“The 300 places reserved for the international students really showed the sincerity and great efforts of the BDI, and I truly thank them for that.” – Boran BI

Aimée Qiu, who has already participated to the International Night last year, said that if the international students were motivated to go to this party, it was because they were feeling “more comfortable with the BDI's events, where they don't have to speak French all night. Because yes, the French language is sometimes scary.”

So, should we make all the parties international? Not sure that's the solution. “I think not so many internationals are fond of late-night parties, so it's a little hard to attract them.”, said Jingwen HU.

Thus, strong cultural barriers are present, and we must acknowledge the BDI's dedication because we all would like to receive such help in our future exchange in a partner university.



DE
CLIC

The Cheerleaders' show - © Délic

A la découverte d'événements : L'événement phare de Sup de Coteaux, Le Défi de Bacchus, revient en mai pour sa XVIII^e Edition

Si tout le monde connaît Sup de Coteaux, peu savent ce qu'est leur événement principal : Le Défi de Bacchus, concours œnologique qui aura lieu du 10 au 11 mai. Pour en savoir plus, nous sommes allés poser nos questions à Mathilde, qui organise l'édition 2019.

Interview par Nicolas Multon, journaliste de Verbat'em

Le DDB 2019, un millésime renouvelé

En deux mots, qu'est-ce que le Défi de Bacchus ?

Le Défi de Bacchus est une dégustation à l'aveugle organisée par Sup de Coteaux depuis 2001, considéré comme étant le premier concours étudiant de dégustation de vins. Le concours en lui-même s'organise en quatre parties : trois dégustations (blancs, rouges et finale) et un questionnaire de culture générale entre les deux premières dégustations.

Cette année, le défi a été réinventé en profondeur. Il fonctionnait très bien, était prestigieux, mais avait certaines lacunes. Jusqu'ici, le concours était destiné aux étudiants et aux entreprises, ce qui était source de deux problèmes : la difficulté de trouver des équipes professionnelles et de créer de l'interaction entre professionnels et étudiants sur un temps si court – une après-midi -. Puisque la demande des équipes étudiantes était bien plus importante, nous avons décidé de nous recentrer sur eux en destinant le concours uniquement aux étudiants.

Les nouveautés de l'édition 2019 : un concours au format épuré, rallongé et internationalisé

Cette année, le nombre de participants a été réduit par deux, de 100 à 45 participants, pour en faire un événement plus sélectif. Toutes les associations d'œnologie forment un réseau d'œnologie, et l'on connaît la réputation de chaque équipe. Le but est de faire participer des clubs qui viennent de différents horizons tout

en gardant une qualité homogène. C'était également le problème que pouvaient poser les équipes professionnelles, qui adoraient l'œnologie mais qui n'étaient pas aussi préparées que les équipes étudiantes.

Nous avons décidé de rallonger le format afin d'en faire un événement plus riche pour les étudiants. Jusqu'ici, le Défi de Bacchus avait lieu sur une après-midi suivie d'un dîner prestigieux. Cette année, nous avons décidé de l'étendre du samedi au dimanche, afin d'en faire un week-end œnologique, plus complet, qui permette aux participants d'apprendre à se connaître et à découvrir le patrimoine gastronomique et œnologique lyonnais.

Nous avons également continué à diversifier la nationalité des équipes. L'Angleterre est représentée par Oxford et Cambridge, la Suisse par l'école hôtelière de Lausanne, et peut-être qu'un club de Copenhague fera le déplacement, ce qui donnera une dimension internationale à l'événement. Cette tête d'affiche nous permet de faire rayonner l'emlyon business school, l'association et de tisser des liens avec de nouvelles écoles.

Cette rencontre de cultures enrichit d'ailleurs le défi, puisque les associations œnologiques n'ont pas forcément les mêmes lectures du vin. Ainsi, les clubs anglais auront des connaissances assez généralistes tandis qu'en France, nous sommes plus centrés sur les vins de notre territoire national. Chaque association apporte donc ses richesses.

Quelles associations ont gagné ces dernières années ?

Généralement, ce sont les clubs britanniques d'Oxford et Cambridge qui arrivent en finale. Cela fait trois ans que l'équipe de Sup de Coteaux représentée par les mandats précédents arrive jusqu'en finale.

Les étudiants d'emlyon peuvent-ils participer ?

Le Défi de Bacchus est un événement majoritairement externe, ouvert sur le reste des écoles d'Europe. Il n'est ouvert qu'aux étudiants d'associations œnologiques, et l'emlyon business school y est représentée par l'équipe d'anciens de Sup de Coteaux.

Pour permettre aux étudiants de l'école de participer à un concours de dégustation, nous organisons la petite sœur du Défi de Bacchus, intitulée les Primaires de Bacchus, qui aura lieu en deuxième partie d'année, courant octobre-novembre. L'année dernière, quarante-cinq participants se sont affrontés en équipes de quatre ou cinq. L'ambiance est plus légère et permet à tous les étudiants de participer à un concours pour en apprendre plus sur le vin.

« Cette année, nous avons décidé de l'étendre du samedi au dimanche, afin d'en faire un week-end œnologique, plus complet, qui permette aux participants d'apprendre à se connaître et à découvrir le patrimoine gastronomique et œnologique lyonnais. »



La Cour des Loges, hôtel cinq étoiles qui accueillera cette édition du Défi de Bacchus.

Les dessous d'une édition

Comment vous organisez-vous en interne ?

C'est l'événement majeur de Sup de Coteaux en première partie d'année, tout un pôle y est dédié, Le Pôle Prestige, et toute l'association prête main forte. Nous avons deux responsables logistique, un responsable logistique des équipes, deux personnes en charge des relations presse qui nous permettent d'avoir un relai dans la presse afin de donner de l'ampleur à l'événement, ce qui nous permet aussi de démarcher auprès des domaines.

En tant que responsable de la coordination, je m'occupe également de créer des listes de démarchage de noms de domaines que je réparties au sein de l'association, afin que tout le monde participe au démarchage. Chez Sup de Coteaux, tout le monde doit démarcher pour le Défi de Bacchus.

A ce propos, qui sont vos partenaires ?

Il en existe trois sortes : les domaines, les lots et nos partenaires presse. Nos vignobles ont généralement donné un an, et, satisfaits, ont décidé de poursuivre la collaboration. Les partenaires lots sont également des partenaires réguliers. Nouer des relations avec la presse est un travail qui se fait chaque année, que l'on essaie vraiment de pousser avec ce man-

dat. On l'oublie trop souvent, mais apparaître dans la presse donne beaucoup d'exposition et de crédibilité, y compris auprès de nos partenaires. Outre La Revue des Vins de France, qui écrit annuellement un article sur le Défi, nous recherchons des acteurs de la presse régionale ou nationale.

Outre nos partenaires en nature et financier, un parrain du milieu du vin nous conseille dans nos choix. Frédéric Schaaf, sommelier, Master of Port 2002 (concours honorant les sommeliers les plus cultivés en matière de Porto), nous guide dans notre organisation. Nous décidons l'ordre des vins lors du concours, et il nous conseille sur les vins à faire déguster, les questions de culture générale à donner, et fait également partie du jury.

Et comment travaillez-vous avec les clubs participants ?

Un groupe Facebook permet de rassembler toutes les informations, avec les équipes, les événements, les offres de stage. Les concours se déroulant sur une période assez courte, de mi-février à fin-mai, et les équipes étant régulières, les concourants se connaissent très vite, ce qui facilite la chose.

Quels sont vos projets pour la suite ?

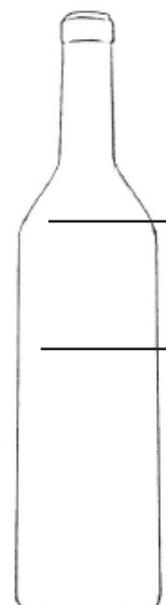
L'ambition de Sup de Coteaux est de faire du Défi de Bacchus un événement qui se

passer sur un domaine. C'est aujourd'hui le cas de la majorité des concours, et notre touche d'originalité serait d'organiser une dégustation et une visite du domaine après le concours.

Notre autre priorité est d'acquiescer de grands partenaires financiers. C'est notre événement le plus cher, mais c'est normal.

Vous pourrez retrouver toutes les informations du Défi de Bacchus sur la page Facebook du même nom, et n'oubliez pas de noter les Primaires de Bacchus dans vos calendriers.

Les Partenaires d'un DDB



1/4 Entreprises
fournissant des
lots

(milieu œnologique)

1/4 Presse

(presse régionale, nationale, revues spécialisées)

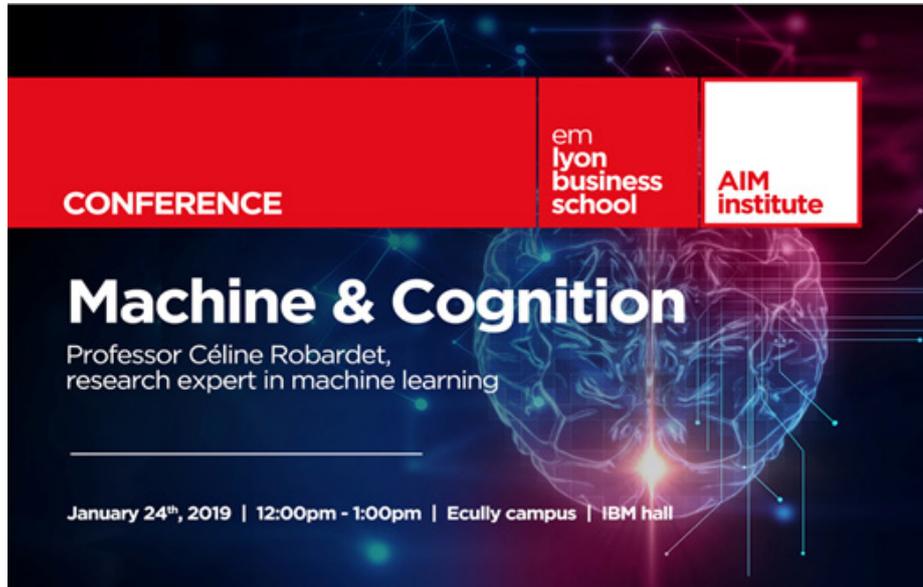
1/2 Domaines

(bouteilles de vins,
partenaires financiers)

An introduction to AI

How AI affects the job market and broader society

By Thomas Khelifi, journalist for Verbat'em



The goal of this column is to share knowledge and thoughts about AI (Artificial Intelligence) as it is an evermore-important factor in day-to-day life. Be it in your free time or at work, AI is there. Netflix uses it to determine what movies match your taste. Companies use it to analyze trends and solve their problems. AI is everywhere but – as you might say – it is very complicated to understand it and oftentimes, you don't even have to (you don't have to know how Netflix works to use it). Still, the more you know about it, the more control you have over it and the less you will feel overwhelmed by it. This article isn't about in-depth knowledge about how to code AI or how to use it – we'll leave that to the specialists and the enthusiasts – but more about the general concepts you need to know about regarding AI and about how AI is affecting your life. This knowledge might help you understand the implications of an increased use of AI and an increase in AI-capabilities. This will be useful both to understand the business world and to have a better grasp of some of the big trends that shape society.

Before we get to that, let's start with the basics: what is AI? To begin answering this question, it is worth taking a look at the cycle of conferences set up by EM Lyon's AIM institute - AIM stands for

Artificial Intelligence in Management. It is a “multifaceted initiative focused on understanding the opportunities and implications of artificial intelligence for the management of organizations, industries, and business ecosystems”.

AIM conducts research about the impact of AI for work and value creation, with the goal of bringing about innovation in the field. It also tries to create some pedagogical material for students and the general public in order to educate them about the topic at hand. To start giving a definition of AI we will compare two types of AI using AIM's conferences as a support.

The different types of AI

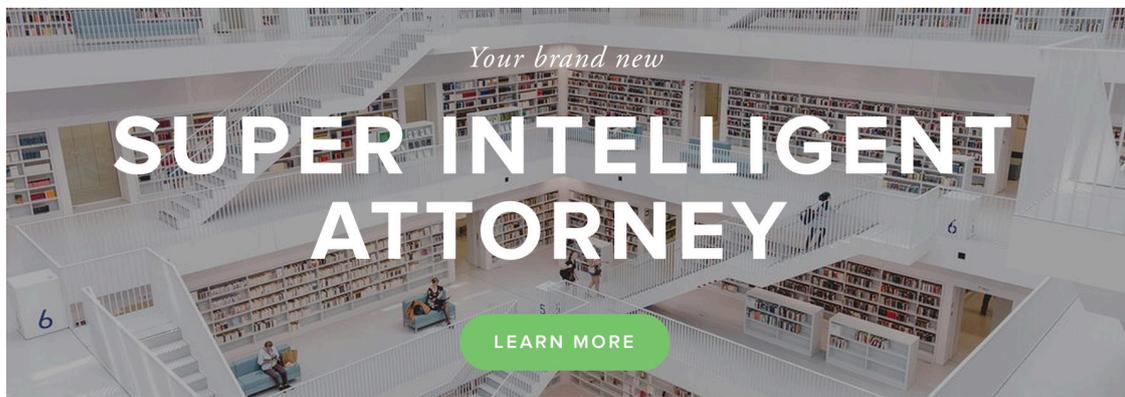
One of AIM's conferences² at EM Lyon was about a central topic of the development of AI: machine learning (you can find it rebroadcasted on YouTube). We won't get into that right now but instead will focus on the different types of AI that were mentioned and on some examples of AI systems. The speaker, Celine Robardet (professor working at INSA Lyon –CNRS) started by going back to the beginnings of AI and using the example of computers playing chess. First of all, it is important to know that AI mimics hu-

man processes.

AI tries to artificially reproduce a cognitive process that is all too human – that is, it tries to acquire knowledge and understanding through thought-experiences and the senses. It then uses that information to perform a task. At first, AI was task-specific: it could assist with or take over one specific task but without any carryover to other tasks. For example, a computer taught to play chess can become good (even very good) at chess, but won't be able to use that knowledge and understanding in other fields. It wouldn't be able to play checkers for instance. The Computer would have to learn everything from scratch without being able to use its chess-playing skills to reduce the learning curve of subsequent games. These systems are called narrow AI.

Narrow AI

Narrow AI is narrow in the sense that it is only able to work in a narrow, pre-established field. During the conference several examples of narrow AI were given, as regards chess playing.



The first one was Deep blue, the computer that eventually beat Gary Kasparov – the chess world champion at the time. It took Deep blue two tries as in 1996, the best human chess player at the time was still able to “beat the machine” in a 6-match tournament. It finally succeeded in its task in 1997, when Deep blue was able to beat Kasparov winning 3,5 out of the 6 matches they played. It is a big win for AI. It is safe to say that at the time, AI could already match top-level chess players. It used a lot of computational power to do so. Instead of trying to learn how humans played chess, Deep blue looked at every possible move and through calculation, tried to determine the best possible move. This required a lot of processing power, so much so that this technique couldn't be used for chess before the 1970's. The version of Deep blue that beat Kasparov was 1,80m tall and weighed 1,4 tons.



Now, with the progress of technology, the miniaturization of components and the drastic increase in processing power, brute force computation can go much further. This is one of the reasons why computers now consistently beat the best human chess players. So much so, that the best chess player is now a machine. Narrow AI is not the only form of artificial intelligence though. Other AI systems go further and are sometimes considered as even more “intelligent”. **General AI**

General AI is capable of transferring its knowledge and understanding from one domain to another. This type of AI isn't necessarily more powerful - meaning that it doesn't have to have more processing power. One could have an incredibly powerful narrow AI, set on a single task and a less powerful general AI being able to work on different tasks. It is a different kind of AI. As some might argue, it is the “scary kind”, because it is closer to a dystopian scenario – such as the one portrayed in the Terminator movies or in Isaac Asimov's I Robot - where a machine becomes super intelligent, takes over all tasks and then develops a mind of its own. Let's see how much truth there is to that and how realistic those scenarios are.

As regards a machine transferring its knowledge from one field to another, this is possible but we are far from what happens in those movies. The power of general AI is still limited: AI researchers aren't there yet – at all. One cause of concern might be that the progress of AI is exponential. Computers become more and more powerful as explained by Moore's law: every year the number of components per integrated circuit doubles, which more or less means that every year processing power doubles.

As a result AI-research can go further. AI is also becoming more and more proficient at performing tasks (through machine learning and deep learning as we will see in the next article). This might be especially worrisome in the cases where computers/AI teaches itself. Facebook made the news in 2017 when two of its AI-bots, set-up to communicate with each other, started using a language that the researchers couldn't understand. They also started to “negotiate” with one-another and to make “deals” for the future. Facebook researchers had to shut down the project. This shows that science

fiction might still be distant but that one has to be careful now before it is too late.

That being said, examples of general AI are still very limited. Even tools such as IBM Watson are viewed as narrow AI and not general AI or at least not a strong version of general AI. That's saying a lot since these AIs can already do a lot. IBM Watson can be used in many fields as a search engine, to answer specific questions. It was even by a company named ROSS used as a base to build a so-called AI-attorney – a tool to help (and eventually replace?) legal research assistants, digging through court documents, law books, case files and so on.

AI: cause for concern or celebration?

The risks of AI

The thought of General AI is cause for concern for many people. Some, such as Elon Musk, advise caution regarding the unsupervised development of AI. The idea is that, as we have seen with Facebook's experiment, AI can escape human understanding and thus human control relatively fast. This might be worrisome as it isn't self-evident that progress of AI beyond human-capabilities is beneficial for society. It may be the case, that AI goes too far, as one can see in the many science fiction books or movies.

Others look at the potential problems caused by AI differently. In his book 21 lessons for the 21st century, the historian Yuval Noah Harari looks at the future of AI and its impact of society mainly through the job-market. First, although he does not exclude this possibility, he advises not to look at artificial intelligence as something being able to develop consciousness: to feel and want things. A machine becoming “smarter” in the sense that it can solve evermore complex

Some, such as Elon Musk, advise caution regarding the unpervised development of AI

problems doesn't necessarily mean that it will develop a mind of its own, with its own set of goals.

This line of reasoning would thus exclude scenarios such as the one in the HBO series *Westworld*, where AI gradually inches forward

on the road to consciousness. Real-life cases such as Facebook's bots might lead to different conclusions – although it is hard to determine what really happened. Harari focuses much more on the consequences of the progress of AI without consciousness – be it narrow or general AI – and its implications on the job-market. As AI can perform more and more tasks better than humans, jobs will inevitably change or disappear. According to Harari there is a risk that exponential progress in AI technology – even if it is done under human supervision and under human control – will lead to mass unemployment. It may thus lead society to what he called a “useless class”: people with nothing to offer of the job market. This would affect not only blue-collar but also many white-collar jobs.

Others share his concern but it is important to get the details right. In a *Time's* article, Kai-Fu Lee author of *AI Superpowers: China, Silicon Valley and the new world order*, looks at which jobs will disappear in the future. According to him AI, through a method known as deep learning, will outperform humans on jobs with lots of available data and where the task at hand is repetitive/routine. That might be most of the available jobs – especially if self-driving cars take over truck and taxi driving. According to him, 4 types of jobs are not threatened by AI: creative jobs, complex strategic jobs, “as-yet known jobs” (the jobs created by AI) and empathic or compassionate jobs (such as teaching or nursing). It is hard to say how many jobs AI will create. Many fear it won't be enough to offset the number of jobs that might disappear. As

for creative and complex strategic jobs, they aren't enough of them, they aren't for everyone because of skill-set or preference.

One silver lining might be that compassionate jobs are less threatened and that they might even be valued more and more. In a world where AI and machines do all the heavy lifting, some human contact and compassion might be much wanted.

The benefits of AI



It is often easy to forget the other side of the coin. Though AI is undoubtedly scary in some aspects and might have unintended negative consequences, it also has a lot to offer. That being said, it is often hard to know specifically what AI has to offer, partly because it is so complex and partly because we sometimes take it for granted. For a phone to become a smartphone, some AI has to be involved. Most people wouldn't want to trade-in their smartphone for a “dumber version”. What about AI in general?

The world underwent many technological transformations in the past. Looking back, it is easy to see how innovations such as the printing press, the combustion engine or the agricultural revolution made the world more prosper. Looking at AI today it is difficult to be as enthusiastic. This may be for two reasons. Firstly, AI may be a different kind of technolo-

gical revolution, one that could lead us to more problems down the road instead of bringing more prosperity to the world. Some of those concerns were underlined just before, many of which are credible. Secondly, it is harder to see the benefits of something that is still new and thus not fully known to us and understood by us. We might be judging AI more harshly than it deserves because we want to stay on the side of caution. Although that isn't necessarily a bad strategy, going forward we also need to objectively look at the benefits of AI.

One conception is that AI will enable us to find better solutions to many societal problems. Given enough data, AI is already far more capable than humans to perform complex data analysis and computation-heavy tasks. It is a powerful tool. Used in the right hands with the right intentions it might help us find solutions to problems that remained unsolvable before. AI can for instance help companies optimize and automate their operations. Though this often means job-losses for workers, it also means higher productivity, cheaper and better products. Regarding the job market, AI will create jobs as well. Qualified people will be needed to harness the benefits of this new technology. In many cases this may lead to fewer jobs overall.

All job-losses can't be laid at the feet of AI and automation though. In western countries much of the job losses in the industrial sector come from international competition with cheap labor and thus lower costs.

If factories close in Europe or in the US it has more to do with China than with the progress of technology. On the contrary, a part of western countries' industry stayed competitive through automation and technologies such as AI. It is also worth noting that international competition, although it led to job losses in many Western countries, led to



Exploring A.I. Autonomous Cars

increased growth and value creation all around the world. Globalism undoubtedly has its flaws and needs to be regulated, but it made the world richer and lifted millions of people out of poverty. Depending on your frame of reference you can arrive at different conclusions. Looking at workers who lost their jobs because of competition from China, it's hard to say Globalism made things better. Looking at the big picture it did make things better, especially looking at the alternatives.

The same thing can be said for AI. Depending on whom you ask and where you look, AI is either an incredible opportunity or a doomsday scenario. In many job sectors automation and tools such as AI enable workers to do their job better. It removed a lot of risk factors and some exhaustive tasks. On the matter of saving jobs and curbing unemployment many see AI as a threat. Others consider that it is more important to take care of workers than jobs. AI might destroy some jobs but create others – the question is how many. AI is a powerful tool to make the world richer. Few doubt it but many are worried that AI will only benefit the few at the expense of the many. We would be worse off if AI creates a massive “useless class” unable to find a job, but enables a selected few to get rich beyond belief. Answers to this problem aren't yet clear in the same way that the problem of growing inequality has yet to be tackled effectively. At the same time, AI may lead to higher pro-

ductivity, potentially leading to cheaper goods for society and overall to a lower cost of life. It could also help us on global matters such as climate change through optimization – something AI is good at. We could do more with less.

What to think of AI

Reading this, it may look like AI has less benefits than drawbacks. It is hard to say what will happen in the future as regards AI. One thing is certain, we better get it right. AI has the potential to make vast improvements to the world if it is correctly. It has also the potential to bring about dire societal problems.

In order to get AI right, the first step is to know more about it. This isn't just something for AI-researchers to do. All of society has a stake in the future of AI. It can be harnessed as a power tool given the right approach, restrictions and adaptation. To be able to set-up those restrictions people need to be aware of what is at stake. To be able to adapt to AI, one needs to understand it: how it works and what it will do. It is safe to say you will have to be affected by the progress of artificial intelligence in one way or another. The more you know about it, the higher the chance that you can use it to your advantage and make sure it does not get out of hand. The less you know about it, the higher the chance that you will be overwhelmed by AI at some point

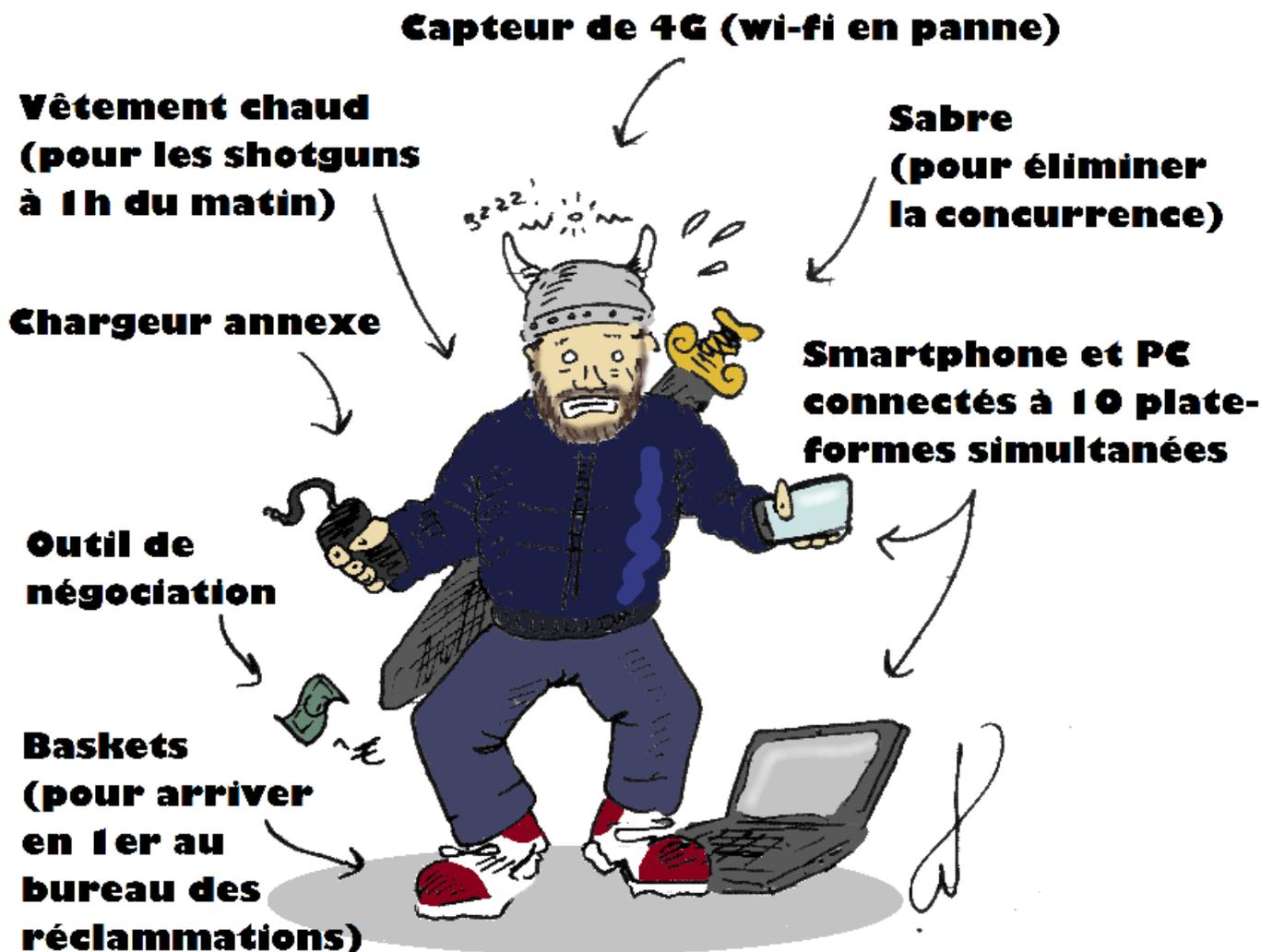
and that it will cost you something – a job for example.

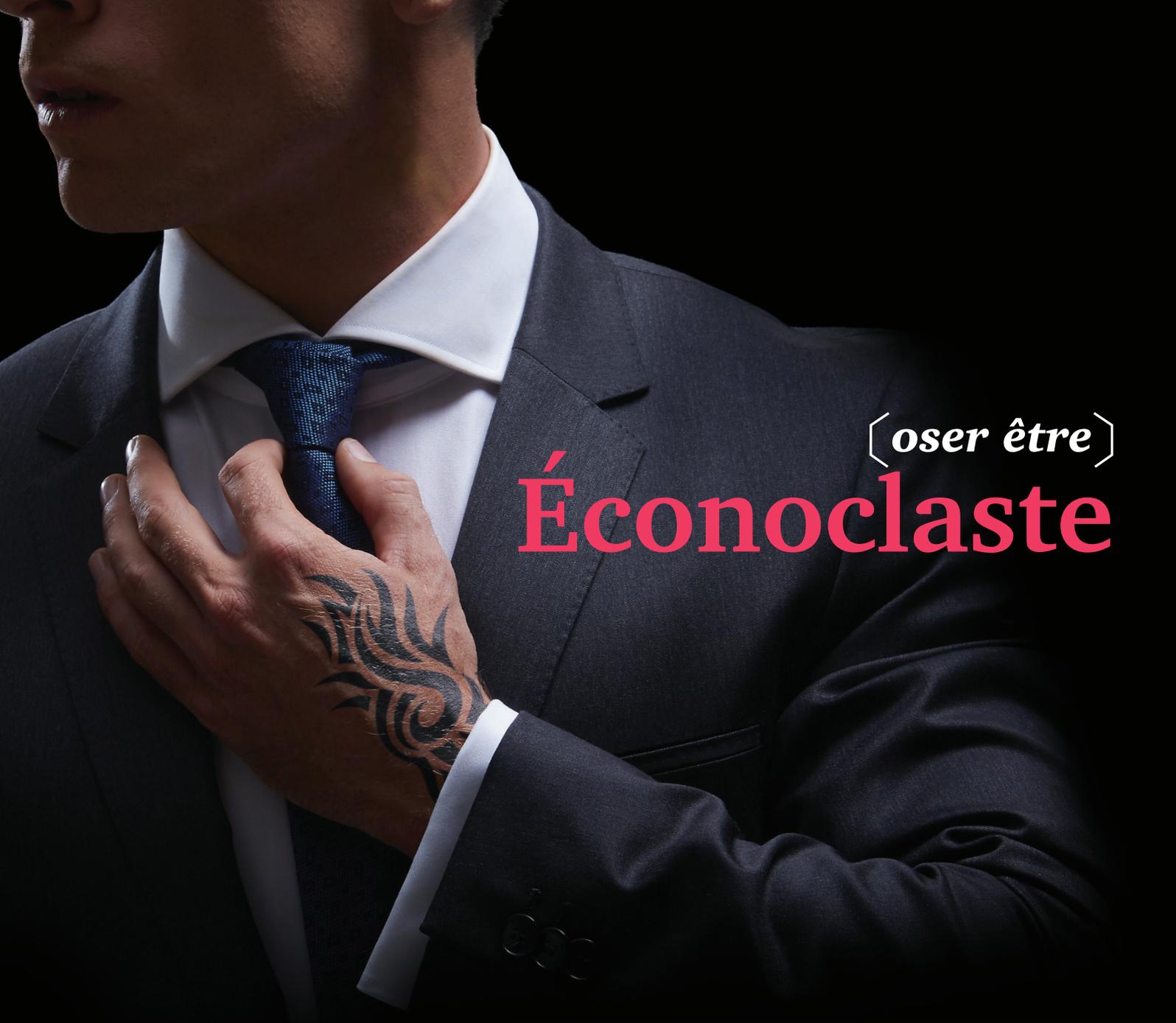
In case you found this article useful or interesting, you can learn more about AI in the next LeM. It will feature an article about how AI works – exploring concepts such as machine learning and deep learning. It will also feature a brief about Industry 4.0 to give you a more practical example of AI's impact on the job market.

La Caricature du Mois

Par Louis Bertrand, journaliste de Verbat'em

SHOTGUN A L'EM KIT DE SURVIE





oser être

Éconoclaste

Acteur engagé pour l'économie française, PwC accompagne chaque jour les entreprises dans leur quête de croissance et d'innovation.

Dans un monde en mutation permanente, la personnalité de nos collaborateurs et leur regard sur le monde sont déterminants.

Rejoignez-nous ! Votre capacité à appréhender différemment les enjeux économiques, culturels et sociétaux vous ouvrira de nouvelles « opportunités » d'affirmer votre singularité.



Auditeurs,
consultants, analystes, avocats,
experts comptables,
rejoignez-nous sur :
carrieres.pwc.fr



Un monde d'opportunités s'ouvre à vous !