

[Players] Compte-rendu conférence SFR PLAYER

Innover pour changer le monde avec le numérique



Salle comble le 27 juin à L'appart SFR pour la conférence #SFRplayer « Innover pour changer le monde avec le numérique ». Une soirée qui vient enrichir le

[numéro 8 du magazine SFR PLAYER spécial Faisons du numérique une chance](#)

. A noter, une grande première, la conférence était diffusée en régions dans les cantines numériques de Strasbourg, Toulouse et Bordeaux.

Face à Abdel Bounane, animateur de la soirée, quatre spécialistes de l'innovation engagés : Jean-Marc Tassetto, Directeur général de Google France, Francis Pisani, journaliste, écrivain et blogueur, Jean-François Galloüin, Directeur de [Paris Région Lab](#) et de [Paris Incubateur](#) et Ismaël Le Mouël, entrepreneur social et fondateur de [Mailforgood](#).

Objectif ? Echanger et tenter de répondre à deux questions : comment émerger lorsque l'on veut changer le monde avec le numérique et quelles collaborations mettre en place entre associations, start-uppers, entrepreneurs sociaux et grands groupes ?

Compte-rendu des échanges à lire dans la suite.

« Pour innover, autant partir de projets qui peuvent changer le monde », Jean-Marc Tassetto

Coup d'envoi de la conférence avec Jean-Marc Tassetto qui revient pour #SFRplayer sur les conditions d'émergence de l'innovation. D'emblée, il s'interroge : « *Que faut-il faire pour développer un écosystème favorable à l'innovation en France ? Qu'est-ce qu'il manque pour créer un Google ou un Facebook en Europe ?* » Tout d'abord, il nous rappelle que « *l'innovation naît d'une volonté permanente d'apprendre.* » Ce sont bien les "learners" (ndlr : apprenants) et non les "knowers" (ndlr : ce qui savent) qui changent le monde en innovant. Conviction qui irrigue les projets chez Google : « *Nous pensons que pour innover autant partir de big bets (ndlr : de grands paris) et de projets qui peuvent changer le monde* ». Un leitmotiv qui a notamment permis de donner naissance à la Google Car, cette voiture qui se conduit toute seule. Pour conclure cette introduction, Jean-Marc Tassetto évoque, notamment, l'innovation qui se met au service de tous avec l'exemple de [Speak-To-Tweet](#). Cette plateforme de communication aura permis aux Egyptiens de rester connectés au reste du monde alors que le Printemps Arabe menait à la coupure des connexions Internet. Le principe : des messages laissés sur serveurs vocaux (les lignes fixes étant alors toujours actives) et traduits en tweets. Une plateforme créée presque dans l'instantané par trois ingénieurs de Mountain View. « *Un exemple où la technologie se met au service du bien, pour des choses plus importantes que de commander un billet d'avion en ligne.* »

« L'innovation technologique doit prendre l'innovation sociale en son sein », Ismaël Le Mouël

Nos trois invités rejoignent Jean-Marc Tassetto : la table ronde est lancée. La soirée se poursuit avec Ismaël Le Mouël, fondateur de Mailforgood, start-up qui a, comme le rappelle Abdel Bounane, reçu le soutien de SFR. Un témoin privilégié donc. Partageant son expérience, le jeune entrepreneur social nous explique que deux mots ont jalonné le développement de Mailforgood : itération et accompagnement. « *L'itération car nous apprenons en continu de ce que l'on fait, au fil du temps nous nous rapprochons de modèles qui fonctionnent et qui vont avoir du sens.* » Si cette itération est fondamentale, Ismaël Le Mouël insiste sur le fait qu'elle ne peut être faite par les entrepreneurs seuls, « *d'où l'importance de l'accompagnement des grands groupes, des retours utilisateurs et de l'écosystème. SFR nous a aidé en proposant la première version du projet à des milliers d'utilisateurs. Les retours nous ont permis d'aboutir aux versions suivantes* »

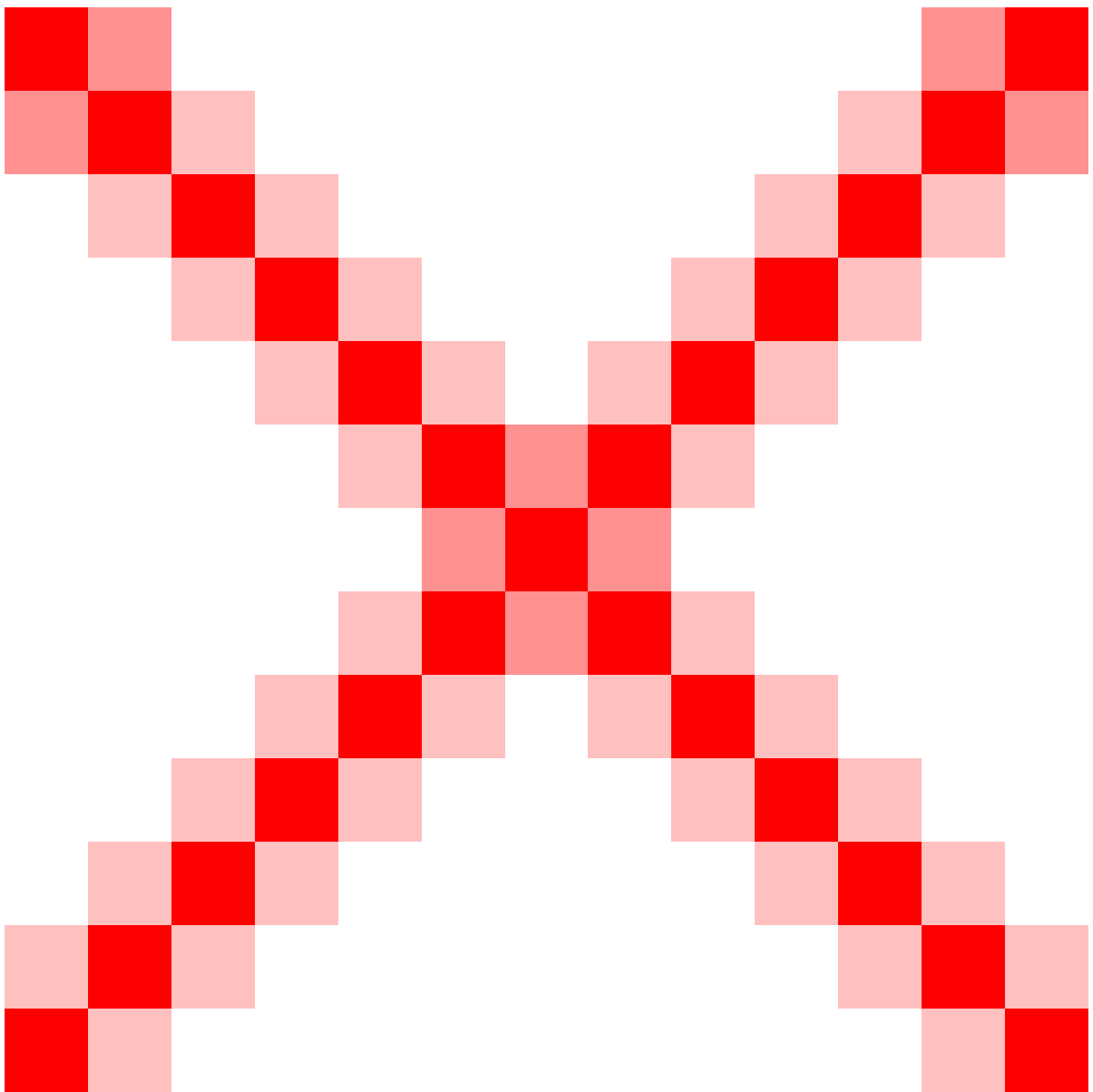
»

Abdel Bounane interroge notre entrepreneur social : « *Je sais qu'il y a quelque chose qui te tient à cœur : tu expliques que les grands groupes doivent aider les entrepreneurs sociaux en les considérant comme des sociétés technologiques et pas uniquement des sociétés sociales. Tu peux développer ?* » Pour Ismaël Le Mouël il y a effectivement rencontre entre innovation technologique et innovation sociale. « *D'un côté la technologie avec les start-up, les labs, et de l'autre le social avec des gens qui cherchent à résoudre des problématiques sociétales mais pas forcément grâce aux nouvelles technologies. Or, aujourd'hui la majorité de l'innovation est technologique et permet de plus en plus l'émergence de l'innovation sociale.* » C'est pourquoi, selon lui, il est important que l'innovation technologique prenne en son sein l'innovation sociale car les mêmes mécanismes les animent. « *L'innovation sociale doit prendre en compte la nécessité des processus d'itération et d'accompagnement car l'impact peut être très fort sur les possibilités de changer le monde* » Pour Jean-Marc Tassetto, il est en effet fondamental de « *déghettoiser et de repositionner ces activités comme des activités entrant dans l'innovation technologique. D'ailleurs Google a des solutions pour aider Mailforgood !* »

« *Ismaël, est-il aujourd'hui possible de dessiner une typologie des coups de pouce des grands groupes aux entrepreneurs sociaux ?* », questionne notre animateur. Selon Ismaël Le Mouël, il est difficile de dresser aujourd'hui ce genre de cartographie. En revanche, il y a quelques exemples concrets, notamment aux Etats-Unis, qui vont dans le sens de l'utilité des collaborations entre les "petits" et les "grands". A titre d'exemple, citons « *[Kiva](#), le premier site de microfunding au monde qui n'existe que parce que Google, YouTube et Paypal ont apporté leur soutien.* » Comment ? « *En offrant les frais de transaction pour Paypal, et en offrant des espaces de visibilité pour Google et YouTube.* » Citons également le cas de [Causes](#), premier site de dons dans le monde, qui existe grâce à Facebook et vient là encore démontrer l'impact que les géants du Web peuvent avoir sur le développement de l'entreprenariat social.

Si les partenariats avec les grands comptes ne sont pas impératifs, Ismaël rappelle cependant qu'ils sont intéressants pour permettre aux entrepreneurs sociaux de passer à l'échelle plus rapidement.

Pour conclure, Ismaël Le Mouël note qu'il y a encore un vrai malentendu : « *Beaucoup de grands groupes pensent que la RSE doit forcément faire mal. Ça n'est pas le cas. Avec le Web notamment, on peut inclure de la solidarité dans les parcours clients et dans les produits sans que cela coûte grand-chose* »



« Le développement ne passe plus par l'aide au sens traditionnel mais par l'encouragement à l'entreprise », Francis Pisani

Les échanges continuent avec Francis Pisani, véritable globe-trotteur de l'innovation qui effectue actuellement un tour du monde de l'innovation ([Winch5](#)). De ses voyages il revient avec un constat : « *Sur le terrain, les entrepreneurs ne bénéficient pas d'une très grande aide des grosses entreprises. En Afrique notamment ils reçoivent l'aide des universités, d'ONG ou d'institutions qui ont compris que le développement ne passe plus par l'aide au sens traditionnel mais par l'encouragement à l'entreprise* » Selon Francis Pisani, on doit cela à Google, eBay et aux jeunes qui ont réussi dans la Silicon Valley et qui ont apporté un changement dans la conception de la philanthropie. « *Pour être honnête, je ne vois pas d'un très bon ?il l'intervention des grosses boîtes. Si elles s'intéressent aux petites entreprises c'est pour les racheter, si elles les rachètent c'est pour les absorber et quand elles absorbent ça n'est pas pour leur laisser le champ libre.* »

Cependant, il y a malgré tout un mouvement extrêmement positif pour Francis Pisani : « *Les grosses boîtes de la Silicon Valley ont compris qu'il fallait mieux aider à la création d'entreprises que d'aider tout court avec de l'argent.* » C'est un changement culturel fort dans le panorama de la philanthropie.

Et Ismaël Le Mouël d'ajouter : « *Je suis tout à fait d'accord avec Francis. Si Facebook avait racheté Causes ou Google Kiva, ils n'en seraient probablement pas là aujourd'hui. C'est pourquoi selon moi il faut être très précautionneux dans les partenariats grands comptes et PME car le risque de déséquilibre est important* »

La vraie révolution pour Francis Pisani ? « *Les entreprises sociales ont compris qu'elles devaient être rentables. Nous sommes passés de "je fais du social grâce au fait que je reçois une aide financière" à "je fais du social et j'arrive à fonctionner seul". C'est la grande révolution. Par conséquent il y a selon moi une tension entre les entreprises sociales qui tentent de gagner de l'argent pour fonctionner et les grandes entreprises qui sont à l'affût d'une bonne idée.* »

« Les grands groupes peuvent travailler dans une relation de win-win avec les start-up », Jean-François Galloüin

Jean-François Galloüin interroge : *« Qu'est-ce que ça veut dire aider ? Est-ce que je dois aider sans retours quelconques ? »* Au contraire, il est persuadé que « *les grands groupes peuvent travailler dans une relation win-win avec les start-up car il ne faut pas oublier que les grands groupes savent faire seuls, ils font de la recherche et sont en mesure de développer seuls.* »

Par conséquent, inutile d'opposer grands comptes et petites start-up. « *Nous avons très récemment créé le [Club Open Innovation](#). Nous apprenons en marchant pour le moment, mais l'idée est de rapprocher des entrepreneurs avec de grands comptes dont les directions innovation ont compris qu'elles ont beaucoup à gagner à s'intéresser aux start-up et pas forcément pour acheter mais bien pour développer des projets.* A titre d'exemple Jean-François Galloüin cite ainsi [le programme SFR Jeunes Talents](#) dont l'objectif est bien de « *déclencher la relation gagnant-gagnant* . » Dans le cadre de ces relations, les grands comptes « *permettent aux start-up d'accéder à un marché.* »

Si le Directeur du Paris région Lab et de Paris Incubateur entend parfois qu'il s'agit d'une hérésie de penser qu'un entrepreneur a besoin d'accompagnement, son expérience lui démontre le contraire. « *Je ne peux que constater que lorsqu'une start-up sort d'un rendez-vous avec un grand compte elle est ravie.* »

Pour le Directeur général de Google France, cette relation gagnant-gagnant est importante : « *Il y a une chose que les start-up ont et que les grands groupes sont en train de perdre c'est la vitesse. Les grands groupes ont perdu cette bataille. Les start-up apportent alors aux grands comptes ce qu'ils ont perdu.* »

Francis Pisani lui va plus loin : « *Une chose me gêne dans cette conversation. On ne touche pas le problème de fond en France. Pourquoi n'allons-nous pas plus loin plus vite alors que nous disposons d'argent et d'ingénieurs ? Il semble y avoir un rejet profond des mots entreprise et entrepreneur. On ne sait pas encourager. Or, il n'y a pas beaucoup d'innovation sans entrepreneurs. Ce qui compte aujourd'hui c'est qu'il y ait des gens qui aient l'envie et que l'on encourage cette explosion, ce bouillonnement.* »

Il s'agira là de la dernière intervention de cette table ronde puisque qu'Abdel Bounane conclut cette soirée riche : « *Je note une chose ce soir c'est qu'entre les start-up et les grands comptes on ne sait plus qui aide l'autre !* »

Par Cécile Chapron.

#SFRplayer ? Vu sur le Tweet Wall

@clairecaillaud : "L'innovation chez #Google ? Pertinence, simplicité, vitesse." #SFRPlayer

—
@afreecaTIC : L'innovation se résume en : apprendre, apprendre, apprendre #SFRPlayer

—
@kalaapa : Mailforgood ou comment trouver une association de manière optimale. Belle initiative ! #SFRPlayer

@ChanceNumerique : @francispisani, journaliste globetrotteur, constate cependant que de nombreuses initiatives se lancent sans les grands groupes #SFRPlayer

—
?@Arizuka : #SFRPlayer Les entreprises sociales sont avant tout des entreprises !

> Suivez [@francispisani](#), [@ismaellemouel](#), [@Paris_Incub](#) sur Twitter