

Israël est-il vraiment un eldorado d'innovation ?



Israël a déployé tous ses charmes de hautes technologies, le 5 décembre dernier, à Bercy, pour séduire les entreprises françaises. Son ministre de l'industrie et du travail, Shalom Simhon, avait fait le déplacement. Eric Besson, ministre chargé de l'industrie, de l'énergie et de l'économie l'avait accueilli chaleureusement, profitant de son discours d'introduction à ces premiers « innovation day franco israélien » — né d'une visite du même ministre en janvier dernier en Israël -, pour partager quelques souhaits : le premier, de doubler le nombre de bénéficiaires du FIRAD (outil de financement pour grandes entreprises commun à Oséo et son homologue Israélien Matimop), en l'étendant à de nouvelles pépites innovantes, notamment par le biais d'appel thématiques ; le second consisterait à la création d'un incubateur franco israélien, ouvert aux entrepreneurs high-tech des deux pays ; le troisième vœu du Ministre consistait à renouveler ces « innovations Day », l'année prochaine, en Israël cette fois. On verra.

Car si 90 entreprises israéliennes avaient fait le déplacement, et 350 françaises répondu présentes à l'invitation du gouvernement, les tables rondes organisées pour présenter des retours d'expérience, pointaient surtout les difficultés de travailler ensemble. « À la lumière de ces premières expériences, nos cultures d'innovations sont vraiment très différentes. C'est même un défi de les faire se rencontrer », a alerté Nathalie Boulanger, vice-présidente marketing groupe et innovation de France- Télécom Orange. Certes, cette dernière est persuadée qu'Inventel (l'inventeur français de la livebox, racheté par Thomson) était israélien (!) et donc, son retour d'expérience est un peu soumis à caution... Mais son partenaire israélien du jour, Ofer Weintraub, directeur de la technologie d'Orca Interactive, confirme : « En Israël, on agit d'abord, on pense ensuite. Les Français font tout le contraire.



Site Internet : www.usinenouvelle.com

Date de parution : 12/12/2011

Catégorie : Industrie et Artisanat

Cible : Professionnels et Grand public

Les précautions françaises sont une perte de temps. Mais on finit par en tirer parti », reconnaît-il. La plupart des témoignages de la matinée iront dans le même sens. « C'est vrai qu'en Israël, on a tendance à aller vite. Peut-être même un peu trop », reconnaît à son tour Claude Oiknine, PDG de Tenoga, PME israélienne, partenaire du français Navallon SAS pour développer de nouveaux capteurs photovoltaïques.

Vis-à-vis de l'approche marché également, les différences de culture sont criantes. Alors que les Français pensent d'abord marché intérieur, avant d'envisager l'export, les Israéliens, eux, pensent d'emblée international, avec quelques atouts clés. « Israël entretient une relation privilégiée avec les États-Unis, mais aussi avec la Russie. Il y a énormément de russophones », observe Michel Saportas, PDG de Danem France. Mais il lui a fallu faut s'accrocher pour en profiter : « Aujourd'hui on s'aperçoit que l'on a fait le bon choix, mais les Israéliens vont très vite. Il faut s'adapter à leur façon de travailler. » Il faut aussi savoir gagner leur confiance et « ils ne sont pas faciles à convaincre », prévient Jérôme Malavoy, PDG de TraceOne. Une fois la confiance gagnée « il faut encore se mettre en phase. Mais ensuite, les développements vont très vite. D'autant, qu'à à peine 4 heures d'avion, sur le même fuseau horaire et une forte population de francophone, il est facile de se rencontrer pour avancer ». Vous voilà prévenu.

AB