

■ L E S A M I S D E ■
l'École de Paris

<http://www.ecole.org>

**Séminaire
Ressources Technologiques
et Innovation**

organisé grâce au support de :

Air Liquide
ANRT
CEA
IdVectoR
Socomine

et des parrains de l'École de Paris :

Andersen Consulting
AtoFina
Chambre de Commerce et
d'Industrie de Paris
CNRS
Caisse Nationale des Caisses
d'Épargne et de Prévoyance
Cogema
CRG de l'École polytechnique
Conseil Supérieur de l'Ordre
des Experts Comptables
Danone
Deloitte & Touche
DiGITIP
École des mines de Paris
EDF & GDF
Entreprise et Personnel
Fondation Charles Léopold Mayer
pour le Progrès de l'Homme
France Télécom
FVA Management
Hermès
IBM
IDRH
Lafarge
Lagardère
Mathématiques Appliquées
Mercer Management Consulting
PSA Peugeot Citroën
Renault
Saint-Gobain
SNCF
Thomson CSF
TotalFina Elf
Usinor

(liste au 1^{er} novembre 2000)

LA POLITIQUE D'ESSAIMAGE À L'INRIA

par

Laurent KOTT

Délégué général au Transfert Technologique, INRIA

Séance du 21 juin 2000

Compte rendu rédigé par Blanche Segrestin

Bref aperçu de la réunion

Pour un laboratoire de recherche publique, assurer le transfert de sa technologie vers le monde économique est un défi, presque une gageure. Depuis plus de quinze ans, l'INRIA s'emploie à valoriser les résultats de la recherche en nouant des partenariats avec des entreprises, mais surtout en développant une politique d'essaimage très ambitieuse. Malgré les obstacles et après des débuts parfois chaotiques, cette politique d'aide à la création d'entreprises par des chercheurs porte ses fruits à un rythme de plus en plus accéléré. Ainsi, on mesure aujourd'hui les effets positifs d'une telle politique en termes de richesses et d'emplois induits par les créations de société, en même temps qu'on soulève de nouvelles interrogations sur les moyens d'accompagner l'entrepreneuriat, sur les missions de la recherche publique et sur les liens qu'elle peut entretenir avec le monde des affaires.

L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse des comptes rendus ; les idées restent de la seule responsabilité de leurs auteurs.

Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.

EXPOSÉ de Laurent KOTT

L'INRIA est un établissement public à caractère scientifique et technologique. En 1984, il a pris la suite de l'IRIA, créé en 1967, à une époque où la coupure entre le monde des laboratoires et l'univers des entreprises était un obstacle à la diffusion de la recherche : l'un mettait l'accent sur la recherche et l'autre sur la quantité de richesses créées. L'INRIA s'est alors donné pour mission de contribuer activement au transfert de technologie et d'établir les maillons nécessaires entre les idées qui ressortent de la recherche et le monde économique.

Une politique d'essaiage

Dans ce cadre, l'essaiage est une des composantes de l'activité de transfert de technologie qui peut prendre plusieurs formes. Le transfert concerne d'abord les gens et leurs savoirs - plus de la moitié des cinq cent cinquante thésards partent travailler dans une entreprise. Mais le transfert réside aussi dans les accords passés avec les entreprises, que ce soit pour des recherches de financement, ou pour des travaux réalisés conjointement. Ce point est important dans la mesure où les laboratoires de recherche ont parfois à subir la concurrence de sociétés privées. Par exemple, dans le domaine de la cryptographie, on a assisté à la création de sociétés qui attireraient tous les cerveaux des laboratoires impuissants à les retenir. Le partenariat avec les entreprises a le mérite de transformer cette concurrence en atout.

Mais l'INRIA est un organisme qui reste relativement petit : il compte trois cent cinquante chercheurs, auxquels sont associés deux cent cinquante chercheurs du CNRS et de l'université, environ six cents doctorants et deux cents personnes liées à l'INRIA par des contrats de recherche (post-doc). Le potentiel scientifique est certes important, mais peut paraître insuffisant quand on sait que tous les secteurs de l'économie, marchands ou non marchands, sont aujourd'hui susceptibles de faire appel à nous.

Dans ces conditions, l'essaiage est un excellent moyen de transférer la technologie. L'aide à la création d'entreprises est évidemment par ailleurs une façon de créer de la richesse et des emplois. Mais c'est aussi et surtout la manière la plus efficace de tester de nouvelles idées et de nouvelles technologies, puisqu'une innovation, à la différence d'un résultat de recherche, est alors directement sanctionnée par le marché. Notre politique d'essaiage, qui a été possible dès que les textes législatifs ont permis aux établissements publics de créer des filiales, constitue donc aussi un excellent moyen pour la recherche de rester en phase avec les orientations du marché.

Créer de la richesse et des emplois, poursuivre nos efforts de recherche tout en ayant toujours le regard tourné vers l'extérieur, telles sont les motivations essentielles de notre politique d'essaiage, et notre organisme n'est certainement pas préoccupé de s'enrichir. Il faut souligner à cet égard que les revenus que nous pourrions tirer du transfert de technologie resteraient de toute façon bien en deçà du budget de l'INRIA. Ce qui me paraît fondamental dans cette politique d'essaiage, c'est d'abord que la recherche, sans perdre son âme, puisse rester à l'écoute de la réalité qui l'entourne et que ses résultats soient diffusés largement.

Heurs et malheurs de l'essaiage

Des début difficiles...

Durant les premières années, nous avons rencontré un certain nombre de difficultés. L'environnement était d'abord beaucoup moins favorable qu'aujourd'hui pour les technologies de l'information et de la communication. Il était en particulier difficile de trouver des investisseurs et la survie d'une petite entreprise pouvait être considérée comme un exploit. Ensuite, les premières entreprises créées avec l'appui de l'INRIA ont subi les revers

d'une politique tournée principalement vers les grands groupes du complexe "militaro-industriel" tels que Thomson, Dassault-Aviation, EDF ou le CEA. Les sociétés créées étaient alors surtout considérées comme des sous-traitants de ces grands groupes, ce qui les a privées d'une véritable démarche marketing et commerciale, et les a empêchées de se développer de façon significative : pendant les quinze premières années, leur effectif ne dépassait pas quinze personnes. Mais aujourd'hui, les sociétés qui ont survécu aux crises ont retrouvé un véritable élan, grâce à leur portefeuille de compétences technologiques dans le traitement d'images, l'internet, l'ergonomie ou la robotique, et à un environnement nettement plus favorable.

Le bilan de l'INRIA est donc très contrasté, puisque nous avons connu aussi bien des échecs notoires que des véritables succès. Parmi ces sociétés créées, certaines ont été liquidées, comme GIPSI ou Connexité, d'autres ont été revendues, comme O2 Technology, et d'autres enfin sont des succès incontestables. La société ILOG par exemple, a été créée en 1986 et s'est implantée aux États-Unis à la fin des années 1980. L'histoire d'ILOG est naturellement ponctuée de déboires ; elle a notamment frôlé la catastrophe parce que c'était une société très pointue, et qu'il a fallu définir un positionnement marketing. Aujourd'hui, ILOG se présente comme le leader mondial des composants logiciels et son succès est incontestable : avec un chiffre d'affaires de soixante millions de dollars et une capitalisation boursière de huit cents millions d'euros, elle a enregistré cette année une des meilleures progressions sur le Nouveau Marché.

...à la professionnalisation

La réussite d'une société comme ILOG ne doit pas masquer les problèmes. En effet, une des conséquences de la crise de 1992-1993 a été une baisse nette de la création d'entreprises, notamment en 1995-1996. Cette conjoncture défavorable a poussé l'INRIA à procéder à certains réajustements, et le domaine scientifique très spécifique dans lequel nous évoluons a en particulier exigé une plus grande professionnalisation.

Deux structures ont alors vu le jour : un incubateur nommé INRIA-Transfert, et un fonds d'amorçage, géré par une société de gestion I-Source Gestion. Le but de ces deux créations a été notamment de séparer nettement les tâches : l'INRIA devait s'occuper de la recherche, INRIA-Transfert se chargerait de mener à bien les projets de création d'entreprises, et le fonds d'amorçage s'occuperait de la création proprement dite des sociétés. Les missions de chaque structure sont ainsi bien délimitées, ce qui évite en particulier les conflits d'intérêts.

INRIA-Transfert, filiale de l'INRIA, fonctionne comme un incubateur, c'est-à-dire un endroit où les projets sont portés à maturité grâce à une réflexion sur les objectifs et les moyens à mettre en œuvre. Mais, par opposition aux incubateurs géographiques plus généralistes, c'est un incubateur thématique, spécialisé dans les sciences et technologies de l'information et de la communication, et non réservé aux seuls chercheurs de l'INRIA.

Le travail réalisé dans l'incubateur s'apparente en fait à un brainstorming, où l'on se focalise notamment sur les points essentiels que sont les produits fabriqués, les services proposés par la société, les marchés et la distribution. Pour de jeunes entrepreneurs ou pour des chercheurs, la démarche qui consiste à restreindre le champ d'application d'une recherche, à hiérarchiser les projets et à se focaliser sur tel ou tel marché, ne va pas de soi. Il s'agit donc de leur apprendre à mener cette investigation avec certaines méthodes, pour qu'ils puissent la poursuivre ensuite. Outre ce travail de sélection des orientations, il s'agit aussi de convertir les chercheurs, souvent réticents, à une vision positive du marketing et du capital-risque.

Quant à I-Source Gestion, elle gère un fonds d'amorçage, avec une structure de capital-risque, et elle s'intéresse exclusivement à la création d'entreprises, en participant au capital de ces entreprises. Dans ce fonds d'amorçage, un capital de cent millions de francs a été levé, dont un quart est apporté par INRIA-Transfert. On compte par ailleurs des apports de CDC PME, AXA Investment Manager, et d'autres capital-risqueurs.

Le fonds I-Source a été opérationnel en février 1999. Depuis, il a investi dans dix-sept sociétés dont certaines sont déjà bien valorisées aujourd'hui. Ce chiffre peut sembler relativement faible par rapport aux quelques six cents dossiers qui lui parviennent chaque année. Mais il faut savoir que le fonds, qui devait durer au moins trois ou quatre ans, sera vraisemblablement épuisé à la fin de l'année 2000. Il faudra donc prochainement relever un nouveau fonds pour prendre le relais. En effet, si l'amorçage n'a pas encore eu le temps de faire ses preuves et si son succès n'est encore que potentiel, il n'en reste pas moins très prometteur et nous pensons que l'expérience ne doit pas s'arrêter en si bon chemin.

Plus généralement, si l'on peut mesurer les résultats par le nombre de sociétés créées avec le concours de l'INRIA, depuis la petite structure jusqu'à la société internationale cotée en Bourse, on peut voir que quatre sociétés créées en 1988 existent toujours¹ En 1999, six nouvelles sociétés ont vu le jour² et au premier semestre 2000, c'est encore une dizaine de sociétés qui viennent d'être créées. Cela porte à plus d'une trentaine le nombre de sociétés créées et cette croissance "exponentielle" est évidemment très satisfaisante.

DÉBAT

L'essaimage, ou l'usage privé des deniers publics ?

Un intervenant : *Vos chercheurs créent des sociétés privées à l'aide de fonds publics. Ce transfert des résultats de la recherche publique à l'appropriation privée n'est-il pas fondamentalement problématique et quels sont les retours que les laboratoires peuvent escompter ?*

Laurent Kott : Nous partons d'abord du principe qu'il vaut mieux transférer des résultats plutôt que de les perdre. Mais une fois ce principe acquis, il ne s'agit pas en effet de brader les fonds publics. Nous avons mis en place deux scénarios, selon que nous avons affaire à une entreprise existante ou à une entreprise en train de se créer.

Le cas de figure du transfert avec une entreprise existante est assez simple à gérer, puisqu'on dispose alors de critères sur lesquels calculer un certain taux de redevance. En revanche, nous n'avons aucun critère, aucun point de comparaison pour les sociétés en création. Dans ce cas, il convient de trouver, entre les deux extrêmes, un équilibre, un compromis qui consisterait d'un côté à dilapider le patrimoine public, et de l'autre à lester la société d'une redevance trop lourde. Nous acceptons donc de concéder des licences exclusives pour une durée de trois ans maximum, le taux de redevance étant forfaitaire. De plus, nous donnons à la société une option d'achat : nous évaluons le coût de la technologie et proposons à la société d'acheter les droits d'exploitation du logiciel. Cette option d'achat reste valable pendant la période d'exclusivité, après quoi on retombe dans un mode de redevance classique. Or nous avons constaté que cette option d'achat, en tant qu'actif potentiel pour la société, plaisait aussi bien aux investisseurs qu'aux entrepreneurs.

¹Parmi elles, Saphir Control et Novadis sont des petites sociétés de services, la première travaillant autour d'un logiciel appelé Scilab, et la seconde faisant de l'ergonomie, en amont de la conception du logiciel. GeneIT s'occupe d'analyse de séquence génomique et Realviz réalise, à partir de travaux de vision robotique, des outils pour les effets spéciaux et de la post-production audiovisuelle.

² Polyspace s'est spécialisée dans la vérification de logiciels après le vol 501 d'Ariane V. Aucland est un site d'enchères, où la part de la technologie est faible, mais dont le directeur technique est un ancien thésard de l'INRIA. Trusted Logic est un essaimage d'un groupe de BULL qui travaillait avec l'INRIA sur les méthodes formelles et qui opère des vérifications pour les cartes à puces. Kelkoo intègre également de la technologie BULL et INRIA. Enfin, LookThatUp.com est une société qui fait de la recherche d'images sur des bases de données ou sur l'internet.

Int. : *Ainsi, non seulement l'INRIA supporte le risque de l'option d'achat (en ne récupérant, en cas de succès, que le coût engagé), mais en plus, si l'entreprise est rachetée par un grand groupe, est-ce alors celui-ci qui bénéficie du prix de l'option fait à l'entrepreneur ?*

L. K. : Vous avez raison ; mais il est difficile de toute façon de garder très longtemps des monopoles sur des innovations dans ce secteur. Pour ce qui est des logiciels, les droits d'auteur ne garantissent pas une protection de longue durée.

En définitive deux reproches peuvent effectivement nous être adressés : le premier consiste à dire que l'option d'achat profite en fin de compte au groupe qui rachète la société créée ; le second est que si la société marche bien, l'INRIA n'en retire aucun bénéfice. Mais encore une fois, notre objectif n'est nullement de nous enrichir, et si nous escomptons un retour, c'est surtout en termes d'emplois créés, d'impôts payés, de richesse créée.

Int. : *Dans ce cas, n'auriez-vous pas intérêt à rendre libres vos logiciels ?*

L. K. : Le problème du transfert de patrimoine serait effectivement réglé. Nous abordons là une question de stratégie, et à cet égard, il me semble indispensable de sortir du débat idéologique sur les logiciels libres, car il est impensable de vouloir appliquer la même stratégie de valorisation à tous les logiciels. Certains logiciels ont évidemment vocation à être libres - le meilleur exemple est sans doute Linux - parce qu'ils n'ont d'intérêt que s'ils sont gratuits. Pour d'autres, comme pour un logiciel de commandes embarqué à bord d'un Airbus, on ne peut envisager qu'ils soient libres car alors personne n'en assumerait la responsabilité en cas de catastrophe. Enfin, certains logiciels, comme un logiciel de CAO, constituent en eux-mêmes un objet de marché et peuvent effectivement être vendus très chers. Il faut donc se méfier des amalgames à propos des logiciels libres.

Int. : *Et pourquoi l'INRIA ne serait-elle pas tout simplement actionnaire des sociétés qu'elle contribue à créer ?*

L. K. : Pour certaines d'entre elles, l'INRIA a effectivement pris des participations. Mais parmi la trentaine de sociétés créées aujourd'hui, cette solution reste exceptionnelle pour plusieurs raisons. D'abord parce toutes les sociétés n'ont pas besoin d'importants capitaux de départ. Ensuite, certaines ne souhaitent pas que l'INRIA soit actionnaire : par exemple une société comme Chorus System avait mis en place une stratégie de partenariat avec des industriels qui rendait contraignante la présence d'un établissement public. Enfin, je suis personnellement opposé au fait qu'un établissement public prenne des participations, non seulement parce que la responsabilité d'un actionnaire qui doit gérer un portefeuille est très lourde, mais aussi parce qu'on ne peut pas être à la fois propriétaire d'une technologie et actionnaire : ce serait vouloir être simultanément rentier et investisseur. Il me semble que c'est plutôt à l'initiative privée de prendre le relais et qu'il convient de l'y encourager.

Critères de sélection et critères de réussite

Int. : *Le nombre de dossiers retenus paraît dérisoire par rapport au nombre de dossiers reçus. Est-ce à dire que ceux qui ont été rejetés étaient médiocres ou manquez-vous de moyens pour les traiter ?*

L. K. : Les capacités d'INRIA-Transfert et de I-Source ne sont effectivement pas illimitées. En ce qui concerne INRIA-Transfert, nous sommes clairement confrontés à un problème de croissance. Les projets traités sont au nombre de huit. On peut déplorer ce petit nombre, mais sachant que notre activité est structurellement déficitaire, il est difficile de faire de la prospection ou d'embaucher.

Quant à I-Source, si seulement dix-sept dossiers ont pu être traités, cela ne veut pas dire que les autres n'étaient pas intéressants. Cela signifie au contraire qu'il faudrait créer d'autres fonds d'amorçage : il y a là un véritable marché, et l'on constate d'ailleurs l'arrivée de nouveaux acteurs comme Trinova à Paris et dans la région Rhône-Alpes. Il faut reconnaître

cependant qu'un de nos points faibles relève de notre difficulté à attirer les investisseurs pour les petites sociétés qui veulent faire de la prestation de service. Bien que les montants des capitaux demandés soient parfois assez faibles, ces dossiers ont du mal à attirer les capital-risqueurs et il faudrait sans doute développer un amorçage de proximité pour les aider.

Int. : *Dans ces conditions, je m'interroge sur le rôle spécifique de votre fonds d'amorçage par rapport aux fonds de capital-risque normaux. Ceux-ci rejettent en effet fréquemment d'excellents dossiers issus des centres de recherche, sous prétexte qu'ils n'ont pas un potentiel de croissance suffisant. Votre rôle, en tant que fonds d'amorçage, ne devrait-il pas être de soutenir en priorité ces dossiers-là ?*

L. K. : Vous avez raison, et peut-être que notre fonds d'amorçage ne joue pas suffisamment ce rôle et se comporte davantage comme un fonds de placement à risques. Cependant je rappelle que notre sélection ne s'effectue pas sur les retours escomptés mais seulement sur la qualité des dossiers qui relèvent de notre domaine d'expertise. Par ailleurs, je doute que de très bons dossiers n'intéressent pas de capital-risqueurs, car la force principale de ces derniers réside dans leur imagination et dans leur capacité à trouver d'autres champs d'application pour une innovation technologique, grâce à leur connaissance du marché. Par exemple, la société Kelkoo est issue de l'INRIA et de BULL. Elle devait au départ proposer un outil pour les sociétés de services informatiques devant gérer des bases de données hétérogènes. Or, c'est le capital-risqueur qui a suggéré d'utiliser cette technologie pour faire un comparateur de prix destiné au grand public.

Int. : *Vous dites que votre objectif premier est de créer de la valeur et des emplois. Comment mesurez-vous cela ?*

L. K. : Nous avons mis en place le club des sociétés issues de l'INRIA ; les sociétés admises dans ce club sont affiliées à l'INRIA par les personnes et/ou par la technologie, et sont des entités juridiques autonomes. On considère alors le nombre d'employés et le chiffre d'affaires de cet ensemble. Aujourd'hui, le club compte mille trois cents personnes et son chiffre d'affaires est environ de six cent cinquante millions. Mais si ILOG venait à être rachetée, ces statistiques seraient évidemment revues nettement à la baisse. Si la métrique permet de mesurer une tendance globalement positive, elle est donc très grossière et inévitablement en dents de scie. Elle est notamment trompeuse car elle pourrait donner à voir le rachat d'une société comme un échec, ce qui serait un tort. Si l'on considère qu'il y a trois issues pour une société, à savoir péricliter, être rachetée et être cotée en Bourse, le rachat apparaît comme une issue très honorable, même s'il fait baisser momentanément nos chiffres !

L'INRIA, un cas isolé ?

Int. : *Est-ce que la loi sur la recherche et l'innovation a changé quelque chose à l'INRIA ?*

L. K. : Cette loi n'a pas bouleversé fondamentalement les choses, mais a sans doute encouragé le mouvement ambiant en faveur des entreprises. La loi a accru le champ des possibles pour les chercheurs. Auparavant, l'alternative était simple : soit les chercheurs restaient à l'INRIA, soit ils partaient en disponibilité. Aujourd'hui, les possibilités sont plus nombreuses, les problèmes aussi d'ailleurs !

En outre, la loi nous oblige à rester vigilants ; dans certains cas, elle est très restrictive, en particulier pour les ingénieurs : un ingénieur qui a acquis des compétences à l'INRIA et qui souhaite créer une société pour les exploiter, n'est pas autorisé à le faire s'il ne peut justifier de travaux de recherche. La loi a certes assoupli le système de manière générale, mais cela ne veut pas dire que tout est devenu simple, loin s'en faut.

Int. : *Êtes-vous en relation avec d'autres incubateurs, que ce soit pour confronter vos processus d'accompagnement ou pour mutualiser certaines ressources et certaines activités ?*

L. K. : Cette activité étant assez neuve, le travail collectif est souhaitable, même si les opportunités restent rares. C'est d'autant plus indispensable qu'INRIA-Transfert est un incubateur thématique dont les compétences sont complémentaires de celles d'autres incubateurs géographiques : on est donc amené à faire de la *co-incubation*, ces incubateurs géographiques offrant un certain nombre de prestations génériques pour la création d'entreprises (accès à des conseils en propriété, mise à disposition d'experts comptables...). Nous avons d'ores et déjà mis en place deux partenariats, l'un avec l'incubateur de l'ENS Cachan-Paris VI, l'autre avec celui de Rennes-Lorient-Lannion. D'autres partenariats sont à l'étude, notamment avec les incubateurs de Nancy et de Grenoble.

En parallèle, nous essayons de nouer des partenariats avec certaines grandes entreprises qui souhaitent se lancer aussi dans une stratégie d'essaimage pour leurs activités de R&D. Le partenariat de l'INRIA avec BULL, mis en place en 1996 dans le cadre d'un GIE, a ainsi été satisfaisant puisqu'il a donné lieu en 1999 à deux essaimage, deux autres étant à venir.

Int. : *Comment expliquez-vous que cette politique d'essaimage reste encore aujourd'hui relativement propre à l'INRIA et qu'elle ne soit pas suivie par la plupart des autres organismes de recherche français ?*

L. K. : Ce qui distingue l'INRIA des autres organismes de recherche français se résume en deux points : d'abord, l'INRIA depuis son origine a considéré le transfert des résultats comme une de ses priorités. En cela nous avons été très marqués par l'exemple de nos collègues américains. Notre mode de fonctionnement, par petites équipes de quinze personnes maximum, est très empreint de ce modèle. D'autre part, nous évoluons dans un secteur où cette stratégie d'essaimage connaît peu de barrières, notamment en termes d'infrastructures. En effet, pour créer une *start-up* dans notre domaine, il suffit a priori d'avoir l'électricité et le téléphone !

Un modèle de recherche-business à l'américaine ?

Int. : *Mais il existe également de profondes différences avec le modèle américain. Est-ce que vous reprendriez à votre compte la distinction entre l'opportunisme des chercheurs américains et l'opiniâtreté des chercheurs français ?*

L. K. : Il me paraît difficile de généraliser sur cette question. Nous avons effectivement des exemples de chercheurs obstinés, cette obstination étant parfois la conséquence d'une analyse du marché trop succincte. Mais pour peu que les chercheurs s'entourent de spécialistes du marketing, cette situation peut changer du tout au tout. De fait, le marketing est encore peu présent en France dans le domaine technologique. Pour l'instant, l'appétence du marché américain pour la technologie, alliée à une vision marketing stratégique fait que les chercheurs américains ont une faculté d'adaptation plus grande au marché. Pour bien faire, il faudrait multiplier les points de contact et les réseaux entre écoles de commerce et écoles d'ingénieurs, comme c'est le cas dans les campus américains. Toutefois, non seulement certaines sociétés françaises se défendent très bien - ILOG en est un bon exemple -, mais la frilosité des chercheurs français correspond également à mon avis à une idée de plus en plus obsolète.

Int. : *Quelles sont précisément les motivations des chercheurs qui se lancent dans la création de sociétés ? Est-ce que ceux qui tentent l'aventure ne sont pas justement ceux qui ont le moins le profil de chercheur ?*

L. K. : Les chercheurs sont souvent motivés par le besoin de prouver que leurs travaux ont une application dans le monde réel, sachant que les secteurs auxquels s'intéresse l'INRIA - informatique, automatique, technologies de l'information - n'ont pas encore acquis leurs lettres de noblesse dans le domaine scientifique (on entend encore la question : l'informatique est-elle une science ?). Aujourd'hui, créer sa société, c'est un gage de réussite.

Cela dit, il n'est pas question pour le chercheur de "trahir son âme". En effet, cela n'a aucun sens de vouloir transformer un chercheur en PDG d'une entreprise internationale cotée au NASDAQ, avec tout le stress que cela implique. Notre but n'est en aucun cas de faire pression pour que les chercheurs se métamorphosent en entrepreneurs. D'ailleurs, les chercheurs ne sont pas destinés à piloter seuls une entreprise. Par exemple, le chercheur qui est à l'origine de Kelkoo en est le directeur technique, et c'est un ancien d'IBM qui en est le PDG.

Cependant, il n'y a aucune incompatibilité a priori entre le profil du chercheur et celui de l'entrepreneur, comme l'ont prouvé les chercheurs américains, qui lancent des entreprises pour revenir ensuite à la recherche. Il faut souligner que tout chercheur de l'INRIA qui part pour créer son entreprise est assuré de retrouver sa place s'il le souhaite. Je pourrais également citer certains exemples de personnes de l'INRIA qui sont à la fois des chercheurs confirmés et des entrepreneurs dans l'âme, sans avoir pour autant le profil d'un manager international.

Présentation de l'orateur :

Laurent Kott : délégué général au Transfert Technologique à l'INRIA, a en charge la politique de valorisation et, tout particulièrement, les aspects liés à l'essaimage et à la création d'entreprises : incubation et fonds d'amorçage.

Diffusion octobre 2000