

TLLX

Quelques heures à la Nouvelle Orléans...

Compte rendu de de la conférence Tech Collision, en immersion dans notre futur...

La conférence Collision est organisée par l'équipe irlandaise du Web Summit. Auto proclamée « **conférence tech à la croissance la plus rapide** », force est de constater que c'est une grande réussite. Il y a du monde (près de 20 000 personnes), c'est TRES bien organisé, le **concept de speeches n'excédant souvent pas 15 mn** permettant d'aller à l'essentiel et d'en voir beaucoup. Il y a peu de stars mais des pros au cœur de leur actualité (CTO, chercheurs, CMO, ...).

Certes, la conférence est petite par rapport à SXSW à Austin mais la diversité des sujets et intervenants est propice à la sérendipité et c'est très bien comme cela. De fait, Collision c'est **16 événements/conférences sur 3 jours**: Saas, codage, environnement, futur de l'auto, Marketing, robots, musique, startup university...un régal d'inspiration !



La politique est partout

Notre dernière conférence Tech en février dernier à San Francisco s'adressait à des investisseurs et, aux débuts de l'investiture Trump, les analyses politiques étaient policées et pragmatiques : réformes fiscales et investissements en infrastructures étaient plébiscitées et les speakers attendaient de voir quant aux mesures anti-migrants et protectionnistes. Ici, à Collision, on est entre geeks, **on vient de passer 100 premiers jours de l'administration Trump qui laissent perplexes et on se lache !**

C'est surtout le thème de l'immigration qui est mis en exergue : l'Amérique a besoin de talents et doit les chercher là où ils sont. De fait, Apple, Google, Facebook, Amazon, Yahoo, eBay

ou Tesla ont été créés par des immigrants de la première ou de la deuxième génération. **La défense de l'environnement, le coût de l'éducation, l'égalité des sexes, la défense des minorités** sont des thèmes abordés lors de nombreuses interviews. Certains mythes sont battus en brèche : l'entrepreneur lance dorénavant sa startup après 40 ans car il doit d'abord financer les études (exorbitantes) de ses enfants !

Par ailleurs, les fake news ont traumatisé et font l'objet de nombreux commentaires.

De fait, **la jeunesse Tech n'aime pas l'administration Trump** et le dit !

Les ateliers environnement font le plein

Malgré des politiques Trump qui à court terme sont clairement favorables aux énergies fossiles, **la « Green Tech » reprend des couleurs** et ce malgré l'éclatement de la bulle de 2008. Les acteurs ont appris de leurs excès, et tiennent dorénavant mieux compte des 3C : Clients, Coûts, Concurrence. L'idée est de se concentrer sur des business de haute qualité et non sur la seule thématique environnement. Les coûts ont nettement baissé permettant toujours plus d'innovation : des drones autrefois à 100 000 USD valent dorénavant 1000 USD !

Le potentiel de levée de fonds est grand : **les fonds de « Greentech » ne représentent qu'1/35^e du total des fonds de VC qui eux même ne représentent qu'une infime fraction des encours des Mutual funds**. Les thèmes ont changé. Par exemple, l'arrivée du Big Data, les améliorations dans les capteurs ont permis la multiplication des applications dans l'agriculture. Par ailleurs, ¼ des émissions proviennent de la construction où des progrès considérables sont possibles.



Une tendance forte dans la consommation, identifiée notamment par la célèbre marque Patagonia : moins consommer, **réduire son empreinte carbone et donc recycler**. L'entreprise a établi un partenariat avec succès avec eBay et vient de signer un accord avec le site Yerdle pour la mise en place d'une offre de revente de produits Patagonia d'occasion. L'offre est déjà un succès en quelques heures (un post sur Instagram et les premiers stocks étaient vendus en 36 heures !). Et Rick Ridgeway célèbre alpiniste en charge de l'environnement chez Patagonia de demander à Apple : vous avez réduit votre empreinte de 27% mais votre croissance n'efface-t-elle pas ces efforts ?

Alec Oxenford co-fondateur de l'application de vente de produits d'occasions Letgo vient de lever 375 Mios d'USD (!). Son objectif : que les clients **pensent acheter d'occasion avant d'acheter neuf**, un peu comme ils pensent dorénavant Airbnb avant de penser hôtellerie.

La révolution de la production industrielle via l'impression 3D va en ce sens. Le patron de la recherche d'HP, HP Labs (créé en 1966 !) est enthousiaste : 5% de la consommation d'énergie fossile sert à transporter des marchandises. Avec **l'impression 3D** on pourra produire sur place, à la demande (les stocks de certains fabricants auto dépassent aujourd'hui les 10 ans) et de façon totalement tracée (plus de fausses pièces). Tout cela est bon pour l'environnement et la sécurité. A titre d'illustration une des imprimantes 3D d'HP peut produire plus de 50% des pièces qui la composent.

Et, pour rester dans la dynamique sociétale, coup de cœur pour l'ONG Samasource qui démarche les entreprises de la Tech pour offrir des jobs non ingénieurs à des personnes défavorisées dans les pays émergents.

Les Millennials : une obsession du marketing et des ressources humaines

Le public de Collision est très majoritairement composé de jeunes de la génération Y (nés entre 1980 et 2000) et donc particulièrement réceptif à ce thème. Les ateliers font très régulièrement référence aux **attentes des Millennials en matière de marketing** : une génération connectée, zappeuse et moins fidèle mais qui cherche de l'authenticité.

Imgur, site de photos, réussit une interaction extrêmement ciblée des marques avec les Millennials, à condition que les marques elle-même s'adaptent à leurs cibles avec des contenus de qualité. Grubhub dans la livraison de repas à domicile est cité comme modèle dans la révolution des usages.



La consommation média évolue : le mobile est devenu clé, et c'est dorénavant 60% des interactions clients pour eBay. Les Millennials regardent la TV tout en surfant avec leurs laptops et en regardant leur smartphone ce qui augmente les opportunités de contacts pour les marques.

Une recette du succès est de toucher les Millennials Geek influents (notamment bloggeurs). Les canaux verticaux sont également à privilégier car ils résonnent avec les Millennials et créent de l'engagement.

De fait, Ogilvy recommande la voie de l'authenticité : faites ce que vous dites et, en cas d'échec avouez vos erreurs puis avancez ! ».

En matière de **ressources humaines, les jeunes sont à la recherche de plus d'épanouissement** et bénéficient d'une plus grande transparence sur la réalité des missions assignées grâce aux réseaux sociaux. Là aussi, les Millennials sont **en quête d'authenticité** et de transparence et n'hésitent pas à changer plus vite d'entreprise en fonction des opportunités, un vrai challenge pour les RH...Et le choc de la formule entendue à Collision : « **si ton patron n'aime pas tes chaussures...change de job !** »

Le cloud s'impose

Selon VMware 56% des organisations identifient des projets informatiques candidats pour un basculement vers le cloud. D'ici 2021, 50% des opérations d'IT devraient être traitées dans le cloud.

De plus en plus d'entreprises de taille significative **démament leurs projets directement en Saas** (Software as a Service) puis en IaaS (infrastructure as a service) et donc directement dans le cloud comme le font les startups.

La sécurité reste clé et doit être partie intégrante de l'architecture choisie et non pensée ex-post.

La révolution des transports

De la voiture connectée, à la voiture électrique et/ou sans chauffeur, des drones roulants (un a musant drone/valise de Piaggio est présenté) aux drones volants (Rakuten présente ses expériences de livraisons en drones 100% autonomes, Airbus travaille sur des drones volants, transporteurs de passagers) les innovations foisonnent.

Le thème central est l'adaptation du bon véhicule au bon besoin avec une **tendance forte à plus de partage** (et moins de propriété) des véhicules et à l'électrique.

Les réflexions intègrent les villes en demande de solutions d'aménagement urbain. Sur ce point des villes comme Dubai ou Singapour (plus dirigistes ?) sont clairement en avance. L'innovation se heurte toutefois à une réglementation à réinventer: les drones volants doivent dorénavant être immatriculés aux US et il est interdit d'abattre un drone qui survole sa propriété (!).

Quelques business models sortent du lot

Sans doute du fait des péripéties récentes d'Uber, **Airbnb est LE business model vertueux** évoqué par tous. Solution « asset light », orientée client, modèle d'économie de partage, en perpétuelle évolution...la licorne à succès est au cœur de nombreuses discussions.

Dans un tout autre registre **Alexa est en train de réussir un hold up dans le domaine de l'intelligence artificielle**. Adoptée par le grand public, la solution d'Amazon semble en effet prendre une place de système d'exploitation multi-tâche dans le domaine de l'AI et de la reconnaissance/ analyse de la voix. Qu'il s'agisse des produits Echo ou Echo dot vendus directement par Amazon ou de la commande de tous appareils ménagers voire d'appareils industriels...Alexa semble s'imposer partout !

De belles leçons de leadership

Neil Vogel présente le pivot du mythique site web des années 90 About.com vers une démarche verticale par expertises et un nouveau nom Dotdash : « **il faut savoir mettre le feu à la maison** » (pour reconstruire), il faut être « implacablement optimiste » quant on reprend une entreprise en crise.

Un discours en format TED passionnant sur la créativité par Deloitte : la créativité doit s'imposer à tous les niveaux de l'entreprise, dans un monde en perpétuel changement **il faut être « confortable avec l'inconfortable** » et regarder chaque problématique en multi angles. Et de citer Daniel Pink : « Le futur appartient à la créativité ».

Le débat qui fait mal, le jeune Millennial CEO de Blockchain.com confronté à la moins Millennial CMO de Wells & fargo : « **les banques ont les notes de satisfaction clients les plus faibles avec les compagnies aériennes** », c'est dire s'il y a de la place pour innover au service du client dans les services financiers ! Un débat qui reconnaît finalement la difficulté de bâtir des architectures ex-nihilo (notamment blockchain) et que la coopération entre startup et institutions financières sera la clé de l'implantation des innovations fintech.

Chris Sacca Rockstar du Venture Capital, un des premiers investisseurs de Twitter, Uber ou Instagram (!), présent dans l'émission Shark tank sur CNBC, partage ses convictions et doutes sur le futur d'Uber. Il milite pour plus de filles dans la tech et dans l'investissement et plus généralement **plus de diversité**. Deux heures de « masterclass » passionnantes arrosées à la bière !



Remarquable ! Les cinq clés du développement d'une startup partagées par Jager Mc Connel, CEO de Crunchbase : parlez à vos prospects, restez focus, outsourcez, tout le monde est porte-parole de l'entreprise, quelle que soit la situation restez zen



Une leçon pour les entrepreneurs ; « **fail fast** », trompez-vous tout de suite pour rebondir ! De nombreux projets réussis sont en effet le fait de serial entrepreneurs !

L'intelligence artificielle s'impose et les robots inquiètent

La citation toute récente de Jack Ma, CEO d'Alibaba « Dans 30 ans le meilleur CEO sera peut-être un robot » aura marqué.

Il est vrai qu'Alexa d'Amazon est un immense succès auprès du grand public et tend à devenir **le Windows de la reconnaissance-vocale/Intelligence artificielle**.

Les débats sont ici passionnants tant ils opposent les sceptiques quant au remplacement à court terme de l'intelligence/adaptabilité humaine, les avocats du co-développement (un atelier s'intitule « sommes-nous prêts à avoir des collègues robots ? »), les convaincus de l'existence d'opportunités de nouveaux jobs (comme l'internet en a créé des millions) et les adeptes de la disparition des jobs humains.

Une démonstration particulièrement réussie d'interaction avec un robot viendra apporter un peu de sourire face à un **futur qui interroge**.

De l'importance de la donnée

Unanimité pour reconnaître que, de plus en plus, l'analyse de la donnée est clé en matière de business développement. Le CEO de 2U, entreprise Edtech créant des MOOC pour les universités : « j'ai fini par apprendre qu'à la fin, ce sont les maths (et pas l'intuition) qui triomphent ».

Face au déferlement du Big Data, les intervenants de rappeler que dans KPI (pour Key Performance Indicator il y a Key pour clé, au-delà de 5 indicateurs bien suivis on se perd souvent dans le détail ! Et d'ajouter que le face to face avec des clients reste un élément (une donnée) fondamental.

Collision c'est aussi :

De l'AR/VR (des démos bluffantes), de l'open-source, des chatbots, du design, de la conquête spatiale, du sportsbiz, de Fintech, de Venture capital, un espace startups géant, des ateliers

startups, un concours de pitch... bref Collision c'est très riche et chacun y vit son expérience !
Un régal !



Quelques citations entendues à Collision :

"Vous ne passez de 'c'est très improbable' à 'c'est impossible' que si vous abandonnez" - Mike Massimino, Astronaute US

« Vous pouvez avoir de la chance mais pas par accident » - « Les entreprises qui intègrent de la diversité performant mieux, c'est prouvé ! » - Chris Sacca

« Nous ne voulons pas être un autre Amazon, nous voulons être un meilleur eBay » - Devin Wenig, CEO eBay cité par sa CMO

« Le point commun de tous les grands innovateurs, c'est qu'ils sont tous phénoménalement rebelles » - Walter Isaacson, CEO Aspen Institute et auteur des biographies de Steve Jobs, d'Einstein et de Leonard de Vinci

La conférence Collision fait la clôture du Nasdaq !



Conclusion

Une révolution est en cours, celle des usages, qui entraîne des **bouleversements de nombreux business-models établis**. La réussite phénoménale de certains acteurs et l'abondance de liquidités disponibles **poussent l'innovation dans une ère que nous pouvons qualifier d'historique**.

C'est aussi une modification profonde du management des entreprises à laquelle nous sommes confrontés tant par la digitalisation que par les aspirations des Millennials et par l'immixtion de l'esprit d'entrepreneuriat du 'design thinking' dans toutes les entreprises.

Dans une Amérique dont la société doute, la capacité d'innovation et l'énergie des entrepreneurs impressionnent toujours.

Des mutations en cours à intégrer dans nos projets et **de nombreuses opportunités de développement et d'investissement**.

Stéphane Toullieux

Fondateur TLLX - Président Athymis Gestion

Twitter : @stoullieux – email : stoullieux@tllx.info

Achévé de rédiger le 10/05/2017