



Bientôt du wi-fi dans les trains

La secrétaire d'Etat chargée du Numérique, Axelle Lemaire, a indiqué vendredi sur France Inter que la SNCF va lancer un appel d'offres pour proposer du wi-fi dans les trains. La SNCF a précisé que cela coûterait 350.000 euros par rame. Il reste à trouver un modèle économique. Le wi-fi dans les gares, lui, ne coûte pas d'argent car il est financé par la publicité.

SNCF



Vaio se lancerait dans les smartphones

Sony avait cédé l'an dernier ses ordinateurs Vaio au fonds d'investissement Japan Industrial Partners. Or le quotidien « Nikkei » croit savoir que Vaio lancerait bientôt un smartphone. Il se retrouverait alors en concurrence avec le Xperia de Sony. Mobile de moyenne gamme, le smartphone Vaio pourrait être dévoilé lors du CES de Las Vegas.

NR

51 %

DES SMARTPHONES

C'est la part que s'est octroyée l'iPhone d'Apple, parmi la totalité des smartphones offerts à Noël (source Flurry). Samsung arrive en second avec 18 % et Microsoft (Nokia) complète le trio de tête avec 5,8 %, pour la plupart des appareils Lumia.



Apple visé par une plainte d'utilisateurs

Apple est accusé par des utilisateurs de publicité mensongère sur la capacité de stockage de ses iPhone, tablettes iPad et baladeurs musicaux iPod. La marque vante 16 gigaoctets de capacité sur certains de ses modèles les moins chers, mais, selon la plainte, seul un cinquième est utilisé par la dernière version de son système d'exploitation (iOS 8).

NR

La French Tech se fait belle pour Las Vegas

INTERNET

120 entreprises françaises seront au Consumer Electronics Show, qui débute aujourd'hui.

Emmanuel Macron et Axelle Lemaire vont y « vendre » l'attractivité de la France.

Sandrine Cassini
scassini@lesechos.fr

Les entrepreneurs de la French Tech envahiront cette semaine les trottoirs du Strip, l'avenue principale de Las Vegas où s'alignent les grands hôtels et les casinos de la ville. Réunies sous la bannière gouvernementale créée par la précédente ministre du Numérique, Fleur Pellerin, les start-up viennent parader au Consumer Electronics Show, premier salon international de la high-tech au monde, qui se tient entre le 5 et le 9 janvier. En tout, 120 entreprises seront présentes, soit une hausse de 33 % sur un an. L'Eureka Park du salon, cet espace dédié aux start-up, comptera 66 jeunes pousses, soit la deuxième délégation derrière les Etats-Unis.

Déjà stars françaises du CES en 2014, Withings (régulateur de sommeil connecté), Netatmo (station météo et thermostat connecté), Parrot (drones pour enfants) ou Sen.se (capteurs à poser dans l'habitat) font évidemment le voyage, avec dans leurs bagages de nouvelles innovations. Netatmo vient par exemple présenter Welcome, une caméra de reconnaissance des individus à installer dans l'entrée de son appartement. « Qu'il s'agisse des enfants qui rentrent de l'école ou d'un inconnu, la caméra envoie un message signalant cette présence sur un smartphone désigné. La prouesse vient du fait que l'on embarque de la puissance de calcul dans la caméra », indique son fondateur, Fred Potter. Withings présentera une montre connectée, dont l'originalité est de ressembler à une montre d'horloger. « Nous savons déjà que Giroptic (une caméra 360 degrés), Withings, Citizen

Science (tee-shirt connecté), Vox Tok (écoute de musique) ou Lima (solution de stockage de données) auront un prix décerné par le CES », explique Muriel Pénicaud, directrice générale de Business France, fusion d'UbiFrance et de l'Agence française des investissements internationaux (Afi). Si les start-up françaises sortent du lot, c'est parce qu'elles se sont spécialisées sur le prometteur marché des objets connectés. « Sur les 18 start-up qu'on emmène, 14 sont dans ce domaine, qui demande de l'innovation et des infrastructures télécoms, ce que nous avons en France », dit Muriel Pénicaud.

Draguer les investisseurs

A Las Vegas, un coûteux voyage pour des jeunes pousses, l'objectif est d'abord de draguer les investisseurs internationaux. D'où l'idée de structurer la démarche. « Nous coordonnons la présence française afin d'accroître la visibilité des entreprises », indique David Monteau, chargé de la mission French Tech, qui dispose d'un budget de 15 millions d'euros pour investir dans la visibilité de l'écosystème français.

Déjà présent l'an passé, Pierre Gattaz, le patron du Medef, fera à nouveau le voyage. Côté gouvernement, la secrétaire d'Etat au Numérique, Axelle Lemaire, et Emmanuel Macron font le déplacement. Pour un ministre de l'Economie, c'est une première. Objectif de la délégation gouvernementale : vanter les avantages de l'écosystème français auprès des investisseurs et des start-up étrangères. Une rencontre privée entre la National Venture Capital Association, les ministres et des entrepreneurs triés sur le volet a par exemple été organisée.

Alors que les grandes capitales rivalisent de dispositifs pour attirer les pépites de la technologie, convaincre des investisseurs étrangers – échaudés par l'affaire DailyMotion-Yahoo! ou par la rigidité du droit du travail – de l'attractivité de la France n'est pas une mince affaire. « La French Tech est sur la rampe de lancement. Les atouts sont robustes, mais rien n'est acquis. Il faut une masse critique pour attirer. On devrait y arriver dans un ou deux ans », explique Muriel Pénicaud. ■

INTERVIEW

AXELLE LEMAIRE Secrétaire d'Etat au Numérique

« Je veux une charte entre start-up et grands groupes »



Marc Bertrand/Challenges/REA

« J'aimerais renforcer l'attractivité de la France à l'international. Il faut faire venir des investisseurs étrangers. Je sens un véritable intérêt. »

Axelle Lemaire, secrétaire d'Etat au Numérique, se rend à Las Vegas afin d'apporter le soutien officiel du gouvernement aux entreprises françaises en mobilisant le réseau national de la French Tech. Il y a les 66 start-up de l'Eureka Park, les start-up plus confirmées comme Netatmo ou Withings, et des grands groupes comme La Poste, L'Oréal ou Pernod Ricard, qui font parfois le voyage pour la première fois. Leur visite correspond à la volonté d'Emmanuel Macron et à la mienne de créer un écosystème d'innovation ouvert, où grands groupes et start-up travaillent ensemble. L'an II de la French Tech consistera à développer ces relations.

Quel est le motif de votre voyage à Las Vegas ?

L'objectif est double : il s'agit d'abord d'apporter le soutien officiel du gouvernement aux entreprises françaises en mobilisant le réseau national de la French Tech. Il y a les 66 start-up de l'Eureka Park, les start-up plus confirmées comme Netatmo ou Withings, et des grands groupes comme La Poste, L'Oréal ou Pernod Ricard, qui font parfois le voyage pour la première fois. Leur visite correspond à la volonté d'Emmanuel Macron et à la mienne de créer un écosystème d'innovation ouvert, où grands groupes et start-up travaillent ensemble. L'an II de la French Tech consistera à développer ces relations.

Comment comptez-vous vous y prendre ?

J'ai deux objectifs. Il s'agit de faciliter pour les start-up l'accès à la commande et aux financements, publics comme privés. Au niveau public, le décret sur les achats publics innovants permet d'inscrire les start-up dans une relation de long terme avec l'Etat. De leur côté, les grands groupes doivent comprendre que c'est dans leur intérêt de travailler commercialement avec les start-up et d'y investir via les fonds de « corporate venture ». Dans les deux ou trois mois, je vais rencontrer les patrons du CAC 40 pour les sensibiliser à la question. L'idée serait de mettre en place une charte, de formaliser un cadre de référence sur la manière de collaborer avec les start-up.

Quel est le second objectif ?

Renforcer l'attractivité de la France à l'international. Il faut faire venir des investisseurs étrangers. Je sens un véritable intérêt. La France, c'était la belle endormie, celle qu'on résumait à l'affaire Yahoo!-Daily-

Motion ou à une fiscalité prétendument punitive. Le soutien actif du gouvernement est maintenant visible. Je veux dire aux investisseurs : ne vous fiez pas à la une de certains journaux anglo-saxons. « Come and see by yourself ! »

Les investisseurs étrangers craignent les charges et la difficulté à licencier. Que leur répondez-vous ?

Que la décision d'investir forme un tout. Nous avons introduit des réductions de charges, pérennisé le crédit d'impôt recherche, créé le crédit d'impôt innovation et le statut de jeune entreprise innovante, qui sont des dispositifs encore trop mal connus à l'étranger. Les démarches administratives ont été sensiblement simplifiées. Enfin, la loi transposant l'accord national interprofessionnel a assoupli le marché du travail. Mais la réalité des start-up, c'est plutôt d'embaucher. La rétribution en actions gratuites de la loi Macron sera un formidable outil de compétitivité. Nous avons aussi les meilleurs ingénieurs du monde et un turnover moins élevé que dans la Silicon Valley.

Votre visite américaine sera-t-elle uniquement consacrée au CES ?

Je profiterai de ma visite pour faire avancer mes dossiers sur la gouvernance de l'Internet. A Las Vegas, je reverrai Daniel Sepulveda, ambassadeur en charge des TIC auprès d'Obama. J'espère que les Etats-Unis confirmeront leur désengagement officiel de la gouvernance de l'icann. J'aimerais discuter aussi de la neutralité du Net. J'ai également rendez-vous avec Edith Ramirez, la présidente de la Federal Trade Commission [l'autorité de concurrence américaine]. Nous évoquerons notamment la renégociation du Safe Harbor [accord entre la Commission européenne et les Etats-Unis sur la protection des données personnelles] et je voudrais connaître leur approche sur la protection des données personnelles collectées par les objets connectés.

— Propos recueillis par S. C.

Nouveau record pour la high-tech israélienne

INTERNET

En 2014, les cessions et introductions de start-up israéliennes ont atteint 15 milliards de dollars.

Ces sociétés changent toujours très rapidement de mains.

Nathalie Hamou

—Correspondante à Tel-Aviv

L'économie israélienne a beau présenter quelques signes de ralentissement, le dynamisme de son secteur des hautes technologies est intact. Selon une étude publiée voilà quelques jours par PwC (couvrant la high-tech et, dans une moindre mesure, les sciences de la vie ainsi que les « clean tech »), l'année 2014 a été synonyme de nouveau record de transactions pour les start-up de l'Etat hébreu qui ont été introduites en Bourse ou vendues pour un montant total de 15 milliards de dollars (12,5 milliards d'euros), soit le double du montant enregistré en 2013.

Cinquante-deux rachats

Sur le front boursier, 18 jeunes pousses israéliennes ont levé près de 10 milliards de dollars en s'introduisant pour la plupart au Nasdaq (12) mais aussi sur l'AIM (5), contre un montant total de seulement 1,2 milliard de dollars en 2013. La société Mobileye, qui développe des systèmes d'assistance à la conduite de véhicules, a ainsi levé 890 millions de dollars lors de son entrée au New York Stock Exchange, en août. Soit la plus importante introduction jamais réalisée par une start-up israélienne.

Sur le front des rachats, pas moins de 52 jeunes pousses ont

été cédées pour 5 milliards de dollars, contre 6,45 milliards en 2013 (39 opérations). Dans le Top 5 des transactions figurent la vente de la société de téléphonie et de messagerie Viber au géant japonais du commerce en ligne Rakuten pour 900 millions de dollars, ou encore le rachat du service de paiement de factures Check pour 360 millions de dollars par l'éditeur américain Intuit, le concepteur du logiciel de fiscalité TurboTax. Le montant moyen des cessions est toutefois passé de 165 millions de dollars en 2013, à 97 millions l'an passé.

Maturité croissante

Pour le bureau de Tel-Aviv de PricewaterhouseCoopers, ces chiffres illustrent dans l'ensemble un changement de vision de la part des start-up israéliennes, qui préfèrent désormais entrer en Bourse plutôt que de se faire racheter. « On observe une maturité croissante du secteur high-tech israélien et des investisseurs qui le financent, a pointé Rubi Suliman, directeur du département high-tech de PwC Israel. Ces mêmes entrepreneurs qui, dans le passé, s'empresaient de se faire racheter vont maintenant au bout de leur investissement et construisent de solides entreprises. »

Pour autant, à en croire les données de Dow Jones VentureSource, les start-up israéliennes n'en ont pas fini avec ce trait culturel. Non seulement elles changent de mains plus rapidement que leurs homologues européennes, mais cet intervalle s'est encore raccourci au cours de ces cinq dernières années. C'est ainsi que le délai moyen entre la première levée de fonds et la cession d'une participation majoritaire est de 3,95 années pour une jeune poussée de la « Silicon Wadi », contre 6,6 années au Royaume-Uni. Un délai qui s'établissait en Israël à 8,59 années en 2009. ■

Mobileye, l'IPO la plus importante pour une start-up de Jérusalem

Introduite avec succès au Nyse en plein conflit avec le Hamas à Gaza, la firme de Jérusalem Mobileye, fondée 1999 par l'entrepreneur Ziv Aviram et le chercheur en informatique Amnon Shashua, compte creuser l'écart avec son système d'aide à la conduite : un « troisième œil » composé d'une caméra placée sur le pare-brise qui fait office d'alerte anticollision, d'assistant de maintien dans la voie et de lecteur de panneaux de circulation. Présente dans une cinquantaine de pays, la société a convaincu vingt et un constructeurs – dont GM, PSA, BMW, Hyundai ou Volvo – d'installer sa solution ; elle mise, pour 2015, sur une hausse de 55 % de ses ventes, à 218 millions de dollars. Revendiquant 4,5 millions de systèmes installés (sur le marché de l'« aftermarket »), Mobileye s'attache à convaincre les régulateurs de ses marchés cibles d'offrir des incitations fiscales pour accélérer la diffusion de sa solution, censée améliorer de façon drastique la sécurité routière. A l'instar de l'accord trouvé en Israël, en août 2013, avec le ministère des Transports et les autorités fiscales, qui a permis de « subventionner » l'installation de 40.000 systèmes Mobileye dans le cadre d'achats de véhicules importés.

annonces judiciaires & légales

AVIS MISE A DISPOSITION DU PUBLIC

En application du décret n° 2013-813 du 10 septembre 2013 relatif à la mise en œuvre du principe de participation du public, il sera procédé :

du mercredi 14 janvier 2015 au mercredi 28 janvier 2015 inclus à une mise à disposition du public du dossier de déclaration d'utilité publique relatif à la création de deux liaisons électriques souterraines à 225 000 volts entre le poste Sausset situé sur la commune de Mitry-Mory (77) et les postes d'Amelot et Blériot, situés sur l'aéroport Paris Charles de Gaulle (77-93-95).

Le dossier de mise à disposition du public, comportant un mémoire descriptif, un plan d'ensemble de l'ouvrage ainsi qu'une coupe-type sera déposé dans les mairies des communes de :

TREMBLAY-EN-FRANCE (93), MITRY-MORY (77), LE MESNIL-AMELOT (77), ROISSY-EN-FRANCE (95) aux jours et heures habituels d'ouverture des mairies afin que chacun puisse en prendre connaissance.

Les éventuelles observations concernant le projet peuvent être adressées à l'adresse suivante :

RTE – Centre Développement & Ingénierie Paris
Service Liaisons aériennes & aoterraines
29 rue des Trois Fontanot - 92024 NANTERRE
A l'attention de M. Olivier YVE
olivier.yve@rte-france.com

EP 14-238

enquete-publique@publilgal.fr

La ligne de référence est de 40 signes en corps minimal de 6 points didot.

Le calibrage de l'annonce est établi de filet à filet.

Les départements habilités sont 75, 91, 92, 93, 94, 95 et 69.